



A literacia financeira efetiva e percecionada e os comportamentos financeiros dos empreendedores de *startups* portuguesas

Joana Isabel Silva Vieira

Dissertação de Mestrado

Mestrado em Finanças Empresariais

Versão Final (Esta versão contém as críticas e sugestões dos elementos do Júri)

Porto – 2018

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**



A literacia financeira efetiva e percecionada e os comportamentos financeiros dos empreendedores de *startups* portuguesas

Joana Isabel Silva Vieira

Dissertação de Mestrado

**apresentado ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto
para a obtenção do grau de Mestre em Finanças Empresariais, sob orientação da
Professora Doutora Cristiana Cerqueira Leal e coorientação do Professor Doutor**

Armando Silva

Porto – 2018

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**

Agradecimentos

Professores Doutores Cristiana Cerqueira Leal e Armando Silva pelas lições de sapiência e pela orientação até à conclusão desta dissertação.

Ao pai, mãe e Ernesto pela presença incondicional.

Aos restantes, sob a forma coletiva, que contribuíram para que este trabalho se materializasse.

A todos, o meu imenso obrigada.

Resumo:

A literacia financeira efetiva e percecionada, bem como os comportamentos financeiros individuais constituem relevantes dimensões preditoras e caracterizadoras da performance pessoal e empresarial dos empreendedores.

A investigação desenvolvida na presente dissertação contou com uma amostra de 191 empreendedores de *startups* portuguesas que participaram na resposta a um questionário constituído por seis dimensões de questões (sociodemográfica, caracterização empresarial, contexto familiar, comportamentos financeiros, literacia percecionada e literacia efetiva).

O estudo desenvolvido permitiu perceber que a amostra de empreendedores de *startups* demonstra níveis de literacia efetiva, percecionada e de comportamentos financeiros positivos. Concluiu-se ainda a existência de uma correlação positiva entre comportamentos financeiros e os níveis de literacia financeira dos sujeitos. Em paralelo, e ao nível da análise das variáveis sociodemográficas, foi possível aferir a existência de relações positivas significativas que apontam no sentido dos homens terem melhores níveis de literacia efetiva (conhecimentos financeiros) e melhores níveis de literacia percecionada. Relativamente à análise da escolaridade, os sujeitos com ensino superior apresentam comportamentos financeiros mais assertivos.

No que concerne à influência familiar na decisão de empreender, os sujeitos que reconhecem a influência familiar tendem a ter comportamentos mais assertivos. Quanto ao estudo das subdimensões da literacia percecionada consideradas neste estudo, verifica-se a existência de uma relação positiva significativa entre os comportamentos financeiros e a autoconfiança e o autocontrolo.

Palavras chave: Literacia financeira efetiva; Literacia financeira percecionada; Comportamento financeiro; Empreendedores de *startups*.

Abstract:

Actual and perceived financial literacy, as well as individual financial behaviors, are important predictors and explainers to entrepreneur's performance.

This research included a sample of 191 portuguese startups entrepreneurs who participated in the answer to a questionnaire composed by six dimensions of questions (sociodemographic, business characterization, family context, financial behaviors, perceived literacy and actual literacy) by understand the existence of significant relationships between them.

This study prove that startup's entrepreneurs shows actual literacy, perceived literacy and positive financial behaviors's proficient levels. The study also concluded that there is a positive correlation between financial behaviors and the subjects' financial literacy levels. About sociodemographic variables, it was possible to gauge the existence of significant positive relations that indicate that men have better levels of actual literacy (financial knowledge) and better levels of perceived literacy. Regarding the analysis of schooling, entrepreneurs with higher education shows more positive financial behaviors.

About family influence in the decision to build a *startup*, entrepreneurs who recognize family influence show more positive financial behaviors. About perceived literacy's subdimensions, there is a significant positive relationship between financial behavior and self-confidence and self-control.

Key words: Actual financial literacy; Perceived financial literacy; Financial behavior; portuguese startup's entrepreneurs.

Índice geral

| | |
|--|-----------|
| Capítulo - Introdução | 1 |
| Capítulo I – Revisão da Literatura | 5 |
| 1.1. Compreendendo e contextualizando literacia financeira | 6 |
| 1.2. Ao encontro de uma conceptualização de literacia financeira | 6 |
| 1.3. Literacia financeira e a sua relação com variáveis sociodemográficas e familiares | 9 |
| 1.4. Uma tríade sob a égide da literacia financeira: literacia financeira efetiva, literacia financeira percebida e comportamento financeiro | 11 |
| 1.4.1. Literacia financeira efetiva | 12 |
| 1.4.2. Literacia financeira percecionada | 14 |
| 1.4.2.1. Autoconfiança | 15 |
| 1.4.2.2. Autocontrolo | 17 |
| 1.4.2.3. Perceção do risco | 18 |
| 1.4.2.4. Locus de atribuição (<i>self-attribution bias</i>) | 19 |
| 1.4.3. Comportamentos Financeiros | 20 |
| 1.5. A relação entre literacia financeira efetiva, percecionada e os comportamentos financeiros | 21 |
| 1.6. A literacia financeira dos empreendedores de <i>startups</i> portuguesas | 24 |
| Capítulo II – Metodologia | 28 |
| 2.1. Introdução ao Estudo Empírico | 29 |
| 2.2. Definição das Hipóteses | 29 |
| 2.3. Definição do Instrumento | 30 |
| 2.4. Consistência interna dos itens das dimensões do instrumento | 34 |
| Capítulo III – Dados | 35 |
| 3.1. Universo e Amostra | 36 |
| 3.2. Organização e Tratamento dos Dados | 36 |
| 3.3. Caracterização geral da amostra | 38 |

| | |
|--|-----------|
| Capítulo IV – Análise Empírica | 42 |
| 4.1. Análise da Literacia financeira efetiva, percecionada e comportamentos financeiros dos empreendedores de <i>startups</i> portuguesas participantes no estudo .. | 43 |
| 4.1.1. Análise dos níveis de Literacia financeira efetiva | 43 |
| 4.1.2. Análise dos níveis de Literacia financeira percecionada | 44 |
| 4.1.3. Análise dos comportamentos financeiros | 45 |
| 4.1.4. Comparação entre literacia financeira efetiva, percecionada e comportamentos financeiros..... | 46 |
| Capítulo V - Conclusão | 54 |
| Referências bibliográficas | 56 |
| Anexos..... | 66 |
| Anexo Único – Questionário. | 67 |

Índice de Tabelas

| | |
|--|----|
| Tabela 1 – Explicitação das diferentes dimensões e subdimensões do instrumento. | 32 |
| Tabela 2- Critérios de recategorização das respostas dos empreendedores de startups. | 37 |
| Tabela 3 – Distribuição sociodemográfica percentual da amostra do estudo..... | 39 |
| Tabela 4 – Distribuição percentual da amostra pelas características das empresas startup. | 40 |
| Tabela 5 - Distribuição percentual da amostra pelas características da influência familiar. | 41 |
| Tabela 6 – Comportamento de resposta dos inquiridos para a dimensão da Literacia financeira efetiva | 43 |
| Tabela 7 – Comportamento de resposta dos inquiridos para a dimensão da Literacia financeira percebida | 45 |
| Tabela 8 - Comportamento de resposta dos inquiridos para a dimensão dos comportamentos financeiros..... | 46 |
| Tabela 9 – Resultados dos coeficientes de correlação de Spearman para a intensidade da relação entre as dimensões dos comportamentos financeiros, literacia financeira efetiva e percebida | 47 |
| Tabela 10 – Teste de médias e medianas para cada uma das três dimensões consideradas para o estudo da Literacia financeira..... | 47 |
| Tabela 11 – Estudo das correlações entre as variáveis sociodemográficas de género, escolaridade e faixa etária e as três dimensões da literacia financeira | 49 |
| Tabela 12- Estudo das correlações entre as variáveis relacionadas com o historial de criação de startups e o tempo de dedicação à empresa e as três dimensões da literacia financeira | 50 |
| Tabela 13- Estudo das relações entre as variáveis relacionadas com a família do empreendedor/a e as três dimensões da literacia financeira | 51 |
| Tabela 14- Estudo das correlações entre as subdimensões da Literacia financeira percebida e as três dimensões da literacia financeira..... | 52 |
| Tabela 15 - Estudo das correlações entre as subdimensões da dimensão da Literacia financeira percebida | 53 |

Lista de abreviaturas

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.

PISA - Programme for International Student Assessment.

A temática da literacia financeira tem-se constituído enquanto matéria de estudo recorrente nas últimas décadas, dada a sua relevância enquanto variável preditora e caracterizadora da *performance* financeira do sujeito.

A proficiência ao nível da literacia financeira surge ainda como um elemento central à homeostasia e a manutenção do bem-estar social, na medida esta poderá contribuir para a melhoria ou perturbação da realização de objetivos económicos de uma sociedade ou região (Titko, Lace & Polajeva, 2015).

Assim sendo, afigura-se pertinente o contributo para a consolidação da compreensão da expressão individual da literacia financeira, nomeadamente em três dimensões: a literacia financeira efetiva – aquela que reflete o nível de conhecimentos reais de literacia financeira do sujeito – a literacia financeira percecionada – correspondendo ao nível de literacia financeira autopercecionado pelo sujeito – e o comportamento financeiro – enquanto referencial de atuação decisória quotidiana do sujeito em matéria financeira.

Em paralelo, a literacia financeira materializa uma variável extensível ao coletivo empresarial, traduzindo-se em comportamentos e decisões que potenciarão a sobrevivência e prosperidade organizacional a curto, médio e longo prazo.

Em particular, as empresas *startup*, são merecedoras de especial atenção, uma vez que constituem matéria importante para o crescimento e desenvolvimento do tecido empresarial nacional futuro. Adicionalmente, importa referir que as *startup* são empresas jovens, cujo risco de insucesso é elevado, e que surgem com base numa ideia de negócio que nasce e é desenvolvida em torno de conhecimentos, tomadas de decisão e perceções económico-financeiras e sociais dos empreendedores que as constituem.

Neste sentido, este trabalho tem como principal objetivo estudar a literacia financeira efetiva e percecionada, bem como os respetivos comportamentos produzidos ao nível da decisão financeira de empreendedores de *startups* portuguesas.

Para dar cumprimento ao objetivo geral, e sob forma de objetivos específicos, pretende-se compreender a forma como o nível de literacia efetiva e percecionada bem como os comportamentos financeiros, na população específica dos empreendedores de *startups* estão relacionados entre si e qual a sua interação com variáveis sociodemográficas dos empreendedores e com os antecedentes familiares destes.

Assim sendo, delineou-se um conjunto de hipóteses de investigação cuja resposta foi suportada em um estudo empírico com recurso a um questionário elaborado para o efeito, cujas questões foram adaptadas de instrumentos internacionais.

As questões colocadas estão centradas nas seguintes dimensões: (1) literacia percecionada, captada por um conjunto de questões sobre a autorepresentação que o/a empreendedor/a faz do seu nível de literacia financeira; (2) literacia efetiva, captada através de um conjunto de questões que aferem os conhecimentos reais; (3) comportamento financeiro, captado através da forma de aplicação dos conhecimentos na decisão financeira quer ao nível da empresa *startup* e quer ao nível individual; e ainda (4) elementos sociodemográficos dos empreendedores e de influência familiar.

Assim, e de forma concreta, esta dissertação propõe-se a:

- Analisar e mensurar o nível de literacia financeira percecionada, literacia financeira efetiva e comportamento financeiro de empreendedores de *startups* portuguesas.
- Analisar a relação existente entre as dimensões literacia financeira percecionada, literacia financeira efetiva e comportamento financeiro de empreendedores de *startups* portuguesas.
- Analisar a relação das dimensões literacia financeira percecionada, literacia financeira efetiva e comportamento financeiro com as variáveis sociodemográficas de empreendedores de *startups* portuguesas – nomeadamente género, escolaridade e faixa etária.
- Analisar a relação das dimensões literacia financeira percecionada, literacia financeira efetiva e comportamento financeiro com as variáveis de influência familiar na decisão de empreender nos empreendedores de *startups* portuguesas.

A amostra deste estudo contempla 191 empreendedores de *startups* nacionais que responderam de forma válida ao questionário, considerando um universo de 2400 empresas *startups* identificadas em Portugal no início de 2018. Considera-se que a amostra é representativa do universo em estudo, tanto em dimensão como em cobertura geográfica portuguesa.

Este trabalho encontra-se organizado em 6 capítulos: um primeiro referente ao mote introdutório à dissertação; um segundo que compila a revisão da literatura acerca da temática da literacia financeira, nomeadamente no que concerne às dimensões da literacia

financeira efetiva, percebida e dos comportamentos financeiros, bem como à relação desta temática com um conjunto de dimensões sociodemográficas e familiares, que afunila na caracterização da literacia financeira dos empreendedores de *startups* portuguesas; um terceiro capítulo que inaugura o estudo empírico e se debruça sobre a metodologia adotada para realização do mesmo; um quarto capítulo que compila a informação mais relevante sobre os dados utilizados no estudo; um quinto capítulo que versa a análise e discussão empírica, e um sexto capítulo que sistematiza as conclusões mais relevantes obtidas.

CAPÍTULO I – REVISÃO DA LITERATURA

1.1. Compreendendo e contextualizando literacia financeira

Ao longo dos últimos anos, a temática da literacia financeira tem sido amplamente estudada por diversos prismas científicos, nomeadamente nas áreas disciplinares das ciências económicas e das ciências sociais e humanas.

Este interesse vem na sequência de um conjunto de fenómenos que impõem novos desafios societários: profundas alterações demográficas - que contribuem para o aumento das relações de dependência face a poupanças, famílias e à figura do Estado-social; o aumento da complexidade dos produtos financeiros, que obriga a tomadas de decisão crescentemente mais complexas; ou a evolução das relações de emprego e pós-emprego, que obrigam a alterações no comportamento de gestão pessoal, por forma a assegurar níveis de bem-estar a médio/longo prazo (Orton, 2007).

Enquanto conceito, a literacia financeira foi adotando ao longo dos últimos anos um conjunto de definições, ora mais amplas, ora mais circunstanciais, relacionadas com as realidades que lhe servem de base às diretrizes de conhecimento que lhe subjazem.

1.2. Ao encontro de uma conceptualização de literacia financeira

Apesar de não reunir total consenso por parte dos diferentes autores, a definição de literacia financeira consegue convergir num conjunto de pontos comuns que dizem respeito às atitudes, comportamentos e conhecimentos detidos por um sujeito acerca da sua localização num contínuo de performance financeira.

Schagen (1997) foi um dos pioneiros na conceptualização da literacia financeira. A mesma foi descrita pelo autor como a capacidade para fazer julgamentos e tomar decisões financeiras concretas, tendo como objetivo uma eficaz gestão das finanças pessoais.

Peng et al. (2010) descreve a literacia financeira enquanto a compreensão acerca de um conjunto de conceitos económicos e financeiros, que permitem um claro e eficaz vislumbre sobre a avaliação de situações financeiras diversas. Este autor enfatiza igualmente a questão do conhecimento corporizado em conceitos-chave que permitem um melhor julgamento e avaliação financeiros.

Houston (2010), por sua vez, refere-se à literacia financeira como um saber doméstico, que integra conhecimentos de gestão pecuniária, onde se inclui a poupança, a gestão do

orçamento familiar, e a adoção de comportamentos de segurança financeira futura. Nesta definição, o autor orienta o conhecimento e as competências da gestão financeira para comportamentos de gestão e poupança, tendo em vista o futuro.

Complementarmente, Remund (2010) defende que a literacia financeira engloba um conjunto de competências e saberes que materializam instrumentos que apoiam a tomada de melhores decisões financeiras, entre eles: o conhecimento de conceitos financeiros; a capacidade de/para comunicar sobre conceitos financeiros; a aptidão para gerir as finanças pessoais e familiares, bem como a capacidade de optar por melhores caminhos para a gestão do seu capital, promovendo uma eficaz gestão para futuras necessidades.

Alguns autores refinaram a definição de literacia financeira, estendendo-a aos mercados, investidores, em vez de restringirem apenas ao contexto de tomada de decisão pessoal e/ou familiar. Exemplo disso é Mandel (2007), que refere que a literacia financeira é a capacidade de avaliar novos e complexos instrumentos financeiros, permitindo apreciações informadas na escolha e aplicação de instrumentos que melhor sirvam os propósitos de investidores e empresas a longo prazo.

No amplo leque de definições já fornecido, importa contemplar algumas definições mais atuais, fornecidas por autoridades internacionais e nacionais de relevo no contexto político-social da literacia financeira.

Uma destas definições é a do *President's Advisory Council of Financial Literacy* (2008) - uma instituição americana criada em 2008 cujo objetivo versa a intervenção na educação financeira – onde literacia financeira é descrita como a capacidade de usar conhecimentos e técnicas que suportem uma boa gestão de recursos financeiros com vista ao bem-estar financeiro de longo prazo.

A *National Foundation for Educational Research* (2010) no Reino Unido define o conceito como a aptidão para realizar julgamentos informados e tomar decisões eficazes em relação à utilização e gestão do dinheiro.

Já a Comissão Europeia assume uma caracterização mais ampla do conceito, versando não apenas consumidores individuais, mas também empresários. Assim, a literacia financeira para esta Instituição Europeia incorpora a capacidade de consumidores e empresários de compreenderem os produtos financeiros, com vista à tomada de decisões financeiras assertivas (Comissão Europeia, 2016).

Em paralelo, importa ter em conta a definição do *Programme for International Student Assessment* (PISA) da OCDE (PISA, 2015). No âmbito deste programa, o conceito de

literacia financeira é descrito como o conhecimento e compreensão de conceitos e riscos financeiros, bem como habilidades, motivações e comportamentos de confiança, que permitem a aplicação das competências com vista à tomada de decisões eficazes para o bem-estar financeiro. A própria OCDE adota de forma global esta definição, expandindo a sua definição de educação financeira para literacia financeira (OCDE, 2005).

No que concerne ao âmbito nacional, o Banco de Portugal (2011) defende que a literacia financeira engloba a compreensão da realidade económica, bem como a própria compreensão de como a realidade pessoal é afetada pela realidade económica.

De uma forma sumária, infere-se que todas as conceptualizações de literacia financeira convergem na capacidade individual do sujeito utilizar conhecimentos e competências, bem como demonstrar atitudes assertivas com uma boa tomada de decisão financeira pessoal e/ou empresarial.

Vários autores defendem que o macroconceito de literacia financeira incorpora diferentes dimensões de índole comportamental e do saber. Kempson et al. (2005) defendem que a literacia financeira abarca quatro dimensões: Gestão de *income*/ financeira, relacionada com competências de gestão do quotidiano financeiro com os seus próprios meios, enquadrando-se nesta dimensão a elaboração de orçamentos familiares e a resistência à tentação ao crédito; Planeamento a prazo, que diz respeito às competências de gestão do quotidiano face a acontecimentos extraordinários e inesperados, bem como à capacidade de fazer poupanças ao longo do tempo; Seleção, dizendo esta respeito à capacidade de escolha das melhores opções, tendo em conta a oferta de serviços e produtos financeiros disponíveis, entre as escolhas a que lhe proporcione mais valor, implicando a compreensão dos conceitos de risco e rentabilidade; e Obtenção/Alcance de ajuda, que se reflete na auto ou *hetero* recolha eficaz de informação para apoio a uma melhor tomada de decisão.

Em paralelo, Houston (2010) agrupa as competências de literacia financeira em quatro áreas dimensionais estratégicas: os conceitos básicos de finanças pessoais, onde se incluem conhecimentos relacionados com conceitos basilares de finanças, tais como o valor temporal do dinheiro, o poder de compra, inflação entre outros (literacia efetiva); a gestão do crédito, através do balanço nos comportamentos do consumo, obtenção de financiamentos e utilização de créditos entre outros; as poupanças e investimento, que diz respeito aos comportamentos de utilização dos rendimentos presentes para o futuro, através da constituição de depósitos, compra de ativos financeiros ou de investimentos

diversos com vista à melhoria da rentabilidade dos investimentos; proteção de recursos, com recurso a estratégias de proteção com recurso a seguros ou a outras técnicas de gestão de risco (comportamentos financeiros).

Similarmente, Kefela (2011) defende que as dimensões relevantes para a alfabetização financeira são a orçamentação, a poupança, a gestão da dívida, a capacidade de negociação financeira e a escolha dos serviços bancários.

Sumariamente, considera-se que a área de estudo da literacia financeira continua a aprofundar-se e a expandir-se a novos campos e a novas franjas populacionais, analisando diferentes aspetos dos perfis individuais e empresariais dos sujeitos financeiramente (i) literados. Um dos exemplos é a consideração da perceção do sujeito acerca do seu nível de proficiência, de autoconfiança, autocontrolo e de posicionamento/responsabilidade face à tomada de decisão.

Salienta-se ainda que uma franca parte da produção científica internacional se debruça sobre o estudo das variáveis sociodemográfica e como estas se relacionam com o conceito em estudo.

1.3. Literacia financeira e a sua relação com variáveis sociodemográficas e familiares

É frequente encontrar na literatura da especialidade estudos que correspondem à avaliação da literacia financeira de diferentes franjas populacionais, recorrendo a variáveis como o género, as habilitações literárias, os contextos de proveniência, o nível socioeconómico, as condições de urbanidade/ ruralidade e mesmo a proveniência familiar. Como contributo para o enriquecimento da compreensão desta temática para a população em análise – os empreendedores de *startups* nacionais – considera-se relevante aprofundar alguns estudos que fornecem pistas sobre a relação de variáveis sociodemográficas com a temática da literacia financeira.

No que diz respeito ao género – uma das dimensões sociodemográficas mais exploradas no estudo da literacia financeira - um estudo recente da OCDE (2017) concluiu que as mulheres tendem a ter níveis mais baixos de conhecimentos de finanças e menos capacidades numéricas, quando comparadas com o género masculino. Este estudo demonstrou ainda que ao nível da confiança, as mulheres têm menores níveis de confiança que os homens – sendo que estes últimos apresentam maiores índices de excesso de

confiança na tomada de riscos. Agarwal et al. (2015) aferiu que as mulheres são mais avessas ao risco comparativamente aos homens. É igualmente o género feminino que faz menores investimentos (Sarigul, 2014), sendo que os homens são mais assertivos ao nível do investimento e planeamento financeiro (Lusardi & Mitchell, 2007). Ainda em relação ao género, perfil comportamental e de autoperceção, a literatura sugere que os homens são mais confiantes (Barber & Odean, 2011) e mais otimistas em relação à participação nos mercados financeiros (Jacobson et al., 2002). Em paralelo, Worthington (2006) no seu estudo sobre literacia financeira na Austrália, verificou que ser do género feminino, encontrar-se em situação de desemprego, ser trabalhador rural e ter menos que 10 anos de escolaridade, são fatores que contribuem para existir uma menor probabilidade de literacia financeira. Neste estudo, a franja amostral com melhores níveis de literacia financeira eram pessoas na faixa etária entre os 50 e os 60 anos, em indivíduos com níveis de educação superior.

Ao nível das habilitações e área académicas, Hanna et al. (2010) concluíram através da sua investigação que os estudantes provenientes de áreas que incluem a componente financeira, têm melhores resultados de literacia financeira que os estudantes que provêm de outras áreas de estudo. Em paralelo, Monticone (2006) verificou num estudo com uma amostra italiana, que quanto maior é o nível de educação da população, maior era o nível de literacia financeira. Este estudo concluiu ainda que a capacidade financeira tem uma influência positiva, ainda que pouco significativa, ao nível da literacia financeira.

Quanto à dimensão etária, os homens mais maduros apresentam mais conhecimentos financeiros face aos mais jovens, ao nível da literacia financeira efetiva (Sarigul, 2014). Em Portugal, Henriques (2010) verificou que pessoas na faixa etária entre os 25 e os 44 anos, do género masculino, com habilitações literárias superiores e com mais rendimentos são a população com maior nível de literacia financeira. Ainda no que concerne à faixa etária, a OCDE defende, através dos resultados alcançados nos seus estudos, que os mais jovens são mais propícios a ser confrontados com mais riscos financeiros comparativamente a faixas etárias mais maduras (Borja-Santos, 2011). Os homens mais maduros mostram-se ainda como mais confiantes face aos mais novos (Kersting et al., 2015).

No que concerne à influência familiar no nível de literacia financeira do sujeito, Lyons et al. (2006), verificaram numa amostra de estudantes que os mesmos recorrem à família para adquirir conhecimentos financeiros. Ao nível comportamental, os estudos apontam

para a relevância que a influência familiar tem na atitude financeira dos sujeitos, nomeadamente ao nível da atitude e comportamento financeiro (Jorgensen & Savla, 2010).

Higert et al. (2003) enfatiza o papel da família no processo de aprendizagem financeiro. A aprendizagem de conceitos financeiros em contextos familiares encontra-se relacionado com melhorias no comportamento financeiro. Em paralelo, o comportamento de participação e de diversificação em mercados financeiros também se encontra relacionado com maiores níveis de literacia financeira dos familiares de onde provêm os investidores (Van Rooij et al., 2011).

No entanto, importa ressaltar que os estudos supramencionados não tiveram em conta as diferenças entre a componente comportamental, a componente de conhecimentos efetivos e a dimensão da auto-avaliação subjetiva do sujeito – sendo relevante estudar a literacia financeira sobre a sua modularização em diferentes componentes, por forma a obter compreensão inovadora sobre a temática.

1.4. Uma tríade sob a égide da literacia financeira: literacia financeira efetiva, literacia financeira percebida e comportamento financeiro

O conceito de literacia financeira não reúne total consenso na sua definição, sendo que este facto dificulta a mensuração dos níveis de literacia expressa pelas diversas populações avaliadas (Hung et al., 2009). Autores como Mundy (2006) defendem que o maior nível de capacidade de gestão financeira (*financial capability*) relaciona-se com dois elementos primordiais: a compreensão de questões e conceitos financeiros e a subsequente escolha financeira – sendo que esta última inclui uma dimensão atitudinal e uma dimensão de perceção perante a escolha, incluindo questões relacionadas com a motivação, a autoconfiança, a noção de controlo e a perceção de risco. Esta escolha é mais assertiva e correta quão mais alinhada estiver com o grau de conhecimentos alinhados com uma tomada de decisão informada.

No entanto, o surgimento da corrente das finanças comportamentais – por complemento às finanças racionais – vem contribuir para a inclusão da influência comportamental nos modelos que dizem respeito tomada de decisão financeira.

Partindo da premissa de que as decisões financeiras não são tomadas unicamente sobre pressupostos racionais, Tversky & Kahneman (1974) concluíram que estas decisões são frequentemente simplificadas através de mecanismos cognitivos do próprio sujeito. Estes autores defendem ainda que a tomada de decisão financeira é alicerçada em crenças e percepções fundamentadas em princípios heurísticos e em probabilidades subjetivas, que resultam de julgamentos intuitivos (ibidem, 1974). Estes pressupostos apontam para a contemplação de duas dimensões no seio do *macroconceito* de literacia financeira: uma denominada efetiva (do inglês *actual financial literacy*) avaliada através de conhecimentos e comportamentos objetivos e uma outra dimensão mais subjetiva, denominada literacia percecionada (do inglês *perceived financial literacy*).

A estas duas dimensões acrescenta-se a dimensão dos comportamentos financeiros expressados pelo sujeito em diferentes contextos. Esta última diz respeito aos referenciais atitudinais que materializam tomada de decisão financeira.

A dimensão dos comportamentos financeiros inclui comportamentos de investimento, planeamento, poupança e opção financeira. O comportamento do sujeito abarca, assim, um conjunto de tomadas de decisão que são influenciadas por fatores psicológicos que permitem uma leitura mais ampla e complexa face ao conceito de racionalidade defendido pelas finanças tradicionais (Vieira et al., 2012). A tomada de decisão é ainda influenciada por julgamentos e valores pessoais afetados por experiências passadas e desvios cognitivo-percetivos (Andrikopoulos, 2007).

Assim sendo, pretende-se levar a cabo uma revisão da bibliografia que tenha em conta três subdimensões, consideradas na presente dissertação: a literacia financeira efetiva e percecionada e os comportamentos financeiros dos sujeitos.

Estas três dimensões apesar de manterem entre si uma forte relação de porosidade e de se interrelacionarem de forma significativa, sob a égide do *macroconceito* de literacia financeira, foram propositadamente separadas tendo em conta a análise subsequente levada a cabo na presente dissertação.

1.4.1. Literacia financeira efetiva

A literacia financeira efetiva diz respeito aos conhecimentos e capacidades para utilizar conceitos e instrumentos financeiros tendo em vista a tomada de decisão financeira (Gallery et al, 2011).

Esta abordagem assenta na demonstração de conhecimentos pragmáticos de literacia financeira para resolver questões ou desafios de numeracia, por forma a tomar decisões financeiras de forma mais assertiva (ex: escolha das melhores taxas de juro; responder corretamente a questões económicas/ financeira; planificar a poupança a longo prazo).

A literacia financeira efetiva é geralmente mensurada através de testes com questões relacionadas com conhecimentos e comportamentos, que culminarão em scores indicativos da localização do sujeito num contínuo que vai desde menos literado a mais literado financeiramente. Para avaliar este nível de literacia financeira importa considerar medidas e formas que tenham em conta critérios homogéneos de mensuração, tais como a simplicidade das questões, a relevância das mesmas para responder ao objetivo e a capacidade de as questões serem diferenciadas para avaliar os diferentes níveis de literacia e fazer a comparação entre sujeitos (Lusardi & Mitchell, 2011).

Em Portugal, o Banco de Portugal é responsável pela mensuração dos níveis de literacia financeira de uma amostra representativa de cidadãos e cidadãs nacionais. Esta avaliação foi levada a cabo uma primeira vez em 2010, tendo sido feita outra reavaliação no ano de 2015. Este estudo nacional avaliou dimensões relacionadas com os comportamentos financeiros, mas principalmente ao nível da literacia efetiva, tais como: nível de inclusão financeira (ex: ter acesso a uma conta bancária e saber geri-la); grau de planeamento de despesas e poupança (ex: identificar a dicotomia de rendimentos e despesas); gestão da conta bancária (ex: controlo do saldo e movimentos); escolha de produtos bancários (contas à ordem/ contas poupança e recurso a crédito); compreensão financeira (avaliação direta de conhecimentos financeiros em questões específicas); competências e conhecimentos de comparação de taxas de juro para tomada de melhor decisão financeira; análise de informação contratual e pré-contratual para uma tomada de decisão financeira devidamente fundamentada; utilização de crédito habitação; e utilização de descobertos bancários (Banco de Portugal, 2011).

Este estudo permitiu aferir que o nível de literacia financeira efetiva da população portuguesa melhorou entre os dois períodos de avaliação, apesar de continuar a ser bastante limitado. As maiores dificuldades nacionais dizem respeito à compreensão de conceitos financeiros e da numeracia (Banco de Portugal, 2015) constituindo estes elementos primordiais da literacia financeira efetiva.

No entanto, o conceito de (i)literacia financeira efetiva não significa que um indivíduo não seja capaz de tomar decisões financeiras de forma correta. Este poderá não conhecer ou não estar familiarizado com termos e condicionantes financeiras num determinado contexto (Marriot & Mellett, 1996) ou possuir um perfil atitudinal que interfira no seu nível de proficiência e de auto-avaliação.

Apesar do conceito de literacia financeira efetiva ser o mais abordado e mensurado na literatura da especialidade, o conceito da literacia financeira percecionada é igualmente uma área que começa a suscitar interesse, nomeadamente no que concerne à auto-definição atitudinal que o sujeito dá de si mesmo.

1.4.2. Literacia financeira percecionada

A avaliação da literacia financeira percecionada/percebida consiste numa alternativa à conceptualização de literacia financeira mais tradicional.

Alguns autores defendem que a literacia percebida tem em determinadas circunstâncias um papel mais relevante na tomada de decisão financeira que a literacia efetiva (Bannier & Neubert, 2016). Carpena et al. (2011) defendem que através de processos de consciencialização a perceção da alfabetização financeira poderá ter relevo sobre a tomada de decisão financeira.

A literacia financeira percebida diz respeito a aspetos subjetivos da avaliação do sujeito, tais como a perceção e a auto-avaliação dos níveis de conhecimento e atitude financeiras (Nguyan et al., 2017), ou a perceção acerca da auto experiencição e confiança com que o sujeito se auto avalia (Orton, 2007).

O sub-conceito da literacia financeira percebida reflete a confiança e a noção de controlo que o sujeito tem nos seus próprios conhecimentos e atitudes financeiras, podendo esta perceção mostrar um excesso de confiança financeira (um sujeito com alta literacia financeira percebida e baixa literacia financeira real) (Algood & Walstad, 2016).

A literacia percecionada consiste ainda numa auto-avaliação do sujeito, permitindo aferir comportamentos económicos ou financeiros, que incluem a maior (ou menor) tendência a arriscar, maior confiança, maior consciencialização e maior espírito de iniciativa, sendo estes fatores significativos na auto-avaliação do sujeito em relação à sua proficiência

financeira. A título de exemplo, a literatura é congruente na defesa de que a literacia financeira percebida surge como um indicador forte na relação com os comportamentos de poupança dos sujeitos (Henager & Mauldin, 2015) e na gestão de créditos (Robb & Woodyard, 2011).

A vertente comportamental influencia igualmente, e de forma significativa as capacidades financeiras dos sujeitos – sendo que as diferentes dimensões da perceção também influenciam as decisões tomadas pelos sujeitos e as suas próprias capacidades financeiras (Atkinson & Messy, 2012).

As variáveis intrínsecas ao sujeito – como a autoconfiança, predisposição/ aversão ao risco ou mesmo atribuição externa/interna da causalidade e da responsabilidade fatorial – constituem fatores que afetam a tomada de decisão do sujeito, conduzindo a uma classificação mais positiva ou negativa no contínuo da literacia financeira.

No âmbito do estudo das dimensões subjetivas da literacia financeira, existem algumas conclusões retiradas do desenvolvimento da literatura ao nível da componente comportamental da autoperceção que serão abordadas de seguida.

1.4.2.1. Autoconfiança

A autoconfiança em literacia financeira corresponde a um traço comportamental e de personalidade com especial relevância na tomada de decisão mais/menos informada, bem como na adoção de estratégias para a tomada de decisão. Apesar de ser maioritariamente associada a um traço estável da personalidade, a autoconfiança poderá ainda ser influenciada por fatores externos (Libby & Rennekamp, 2011). A literatura defende ainda que sujeitos com maiores níveis de conhecimento e confiança são propensos a boas tomadas de decisão quando comparados com sujeitos com níveis mais baixos de conhecimentos e confiança, sendo que o conhecimento também influencia a confiança, por exemplo, nos mercados financeiros (Kersting et al., 2015).

O excesso de confiança, apesar de benéfico para a superação inicial do impasse na decisão financeira, pode levar à assunção de riscos excessivos e consequentemente, à tomada de decisão menos assertiva e indutora da menor procura de conhecimento financeiro (Asaad, 2015). Schrand & Zechman (2012) defendem que os executivos de empresas excessivamente mais confiantes são mais propensos a distorcer otimisticamente os resultados.

Paralelamente, Odean (1999) defende que o excesso de confiança conduz a um maior número (quantidade) de trocas nos mercados financeiros. Esta situação é ainda mais intensa, quando se tem em conta a questão de género, sendo que o género masculino tende a ser mais autoconfiante quando comparado com o feminino (Barber & Odean, 2001) e a transacionar mais ativos (Barberis & Xiong, 2009). No entanto, o maior número de transações pode não se traduzir em maior retorno financeiro (*ibidem*, 2009).

A decisão financeira é frequentemente tomada com base em perceções de custo-benefício, na reputação dos investimentos a fazer ou em ilusões de rendimentos e retomas futuras, sem que estas tenham fundamentos de racionalidade efetiva (Libby & Rennekemp, 2011). Ainda ao nível do investimento em ativos financeiros (ex. ações), verifica-se que sujeitos com maiores níveis de literacia financeira são menos propensos a investir, sugerindo níveis de autoconfiança mais ajustado à realidade (Sarigul, 2014). Assim sendo, a autoconfiança é apontada como a principal influência nas decisões de investimento financeiro, nomeadamente de *expertises* na área financeira, como os empreendedores (Bessiere & N'Goala, 2012).

Ao nível da planificação a médio/longo prazo enquanto dimensão da literacia financeira do sujeito, Cordell et al. (2011) verificaram que os sujeitos com melhores comportamentos de planificação das suas finanças pessoais apresentam-se mais confiantes e mais qualificados. Paralelamente, Rooijet et al. (2012) referem nos seus estudos que os sujeitos com maiores níveis de confiança ao nível do conhecimento financeiro planeiam melhor a poupança a médio prazo. No entanto, diversos autores defendem com alguma congruência que a autoperceção em excesso de confiança pode ser produtor de distorções cognitivas ao nível da tomada de decisão, nomeadamente ao nível da falta de realismo na análise contextual (Kahneman, 2003). Este autor verificou ainda nos seus estudos que os indivíduos tendem a optar por heurísticas fáceis e rápidas nos seus julgamentos, procurando situações que as confirmem e nunca as refutem (*ibidem*, 2003).

Também De Bondt (1998) demonstrou que os investidores experientes com excesso de confiança apresentam conceções enviesadas ao nível da tomada de decisão, acreditando que as suas opções minimizam os impactos negativos das forças de mercado.

Em paralelo Libby & Rennekemp (2011) referem que os administradores séniores de organizações tendem a sobrestimar as suas capacidades, sob a égide de perceções de

excesso de confiança concebidas com base no seu sucesso passado. Assim sendo, o excesso de confiança pode interferir de forma negativa e significativa o planeamento financeiro a médio e longo prazo afetando negativamente as decisões financeiras ao nível da poupança (Porto & Xiau, 2016).

Por outro lado, a falta de confiança pode ter efeitos negativos nos indivíduos, principalmente relacionados com o sentimento de perda e com a diminuição do equilíbrio das finanças pessoais, bem como a tomada de decisão financeira negativa (*Financial Literacy Foundation*, 2007).

1.4.2.2. Autocontrolo

O autocontrolo é uma variável que diz respeito à capacidade que o sujeito tem de gerir os seus impulsos, tendo em conta a análise racional e situacional de um conjunto de variáveis que tem à sua disposição.

Esta dimensão pode ainda ser definida enquanto capacidade para controlar e modificar respostas impulsivas, por forma a alcançar um objetivo a médio-longo prazo, ao invés de obter recompensa e prazer imediato (Braumeister et al., 1998). Uma maior capacidade de autocontrolo permite uma gestão quotidiana dos impulsos, permitindo a execução de comportamentos e tomadas de decisão mais ajustadas às exigências e circunstâncias do meio físico, relacional e temporal.

A falta de autocontrolo pode constituir-se um fator transversal na vida do consumidor e do investidor, podendo repercutir-se ao nível da vida profissional do sujeito, nomeadamente no que concerne ao comportamento de tomada de decisão (Daly et al., 2013).

Elevados níveis de impaciência representam menor autocontrolo, e encontram-se relacionados com maior recurso a crédito, nomeadamente o crédito com taxas mais elevadas (Meier & Sprender, 2010). Em paralelo, um menor nível de autocontrolo conduz a tomadas de decisão menos planeadas e mais impulsivas, com impactos negativos ao nível do planeamento financeiro a médio ou longo prazo (Lusardi & Tufano, 2009).

Características comportamentais como a impaciência e o controlo dos impulsos encontram-se relacionados com impactos irracionais na tomada de decisão, como por exemplo a opção por crédito, a falha na análise das condições relevantes para a tomada de decisão, a escolha de produtos financeiros mais assertivos e o choque financeiro (Gathergood, 2012).

Ao nível da relação com a literacia financeira, verifica-se que baixos níveis de alfabetização financeira entre utilizadores de crédito encontram-se associados a elevados níveis de endividamento, frequentemente com custos mais elevados, e consequentemente, a menores níveis de autocontrolo (Lusardi & Tufano, 2009).

Em paralelo, Lusardi & Mitchell (2011) concluíram que a maior propensão dos sujeitos para economizar, orçamentar e controlar os seus gastos depende em parte do nível de controlo percecionado sobre os resultados, assim como o nível de conhecimento e os recursos financeiros.

1.4.2.3. Perceção do risco

A tomada de decisão financeira tendo em conta a maior predisposição/ aversão ao risco ao nível da perceção do sujeito, representa uma dimensão relevante para a análise e estudo da literacia financeira percecionada. Assim sendo, as atitudes ligadas à perceção de risco e à propensão de arriscar são elementos determinantes na tomada de decisão financeira (Clark & Strauss, 2008).

A aversão excessiva ao risco pode impedir o aproveitamento de oportunidades de investimento relevantes. Se este fenómeno for característico de uma franja representativa de uma população ou nação, este aspeto pode inclusive incorporar um obstáculo ao desenvolvimento de uma economia (Huzdik et al., 2014).

As atitudes, experiências passadas e a dimensão emocionais e de personalidade são indutores de perfis mais ou menores ponderados na tomada de decisão individual, tendo em conta o risco (Kunreuther, 2002).

Diferentes sujeitos julgam o mesmo risco de forma diferente de acordo com o momento e o contexto, sendo que o mesmo sujeito pode vislumbrar um determinado risco de forma igualmente diferente de acordo com os contextos situacionais em que o mesmo se encontra (Clark & Strauss, 2008). Em paralelo, diferentes riscos também afetam a sensibilidade da tomada de decisão do sujeito, podendo estas assumir um perfil de maior propensão ou aversão ao risco, de acordo com a natureza do último (Vlahos, 2001).

Clark & Strauss (2008) defendem ainda que um menor nível de literacia financeira percebido leva a uma tomada de decisão menos arriscada. Este fator comportamental pode representar um maior autocontrolo e uma melhor capacidade de ponderação de variáveis.

A avaliação da percepção de risco pode ser enviesada por três erros: a representatividade (avaliações feitas através de estereótipos e por semelhança); a disponibilidade (existência de correlações ilusórias através da memória); e por ancoragem (importância atribuída a um evento inicial condicionador, onde as extrapolações e avaliações têm um caráter subjetivo) (Kahneman, 2009).

A maior tolerância ao risco incorpora diferentes aspetos de risco, ao nível da gestão de empréstimos e poupança (Davey & Resnik, 2008). Adicionalmente, Flores & Vieira (2014) encontraram evidências de que as pessoas que mais arriscam são mais propensas a endividamento, cuja gestão futura possa ser mais difícil e indutora de piores decisões financeiras.

Ao nível da percepção do risco, Kahneman (2009) verificou que os sujeitos correm riscos por ignorar percetivamente que os estão a correr – tendo este facto relevância para a tomada de decisão.

Ao nível do género e da percepção de risco, são vários os estudos mostram que homens e mulheres têm diferentes formas de percecionar o investimento perante contextos de risco (Saraiva, 2010). Os homens tendem a escolher investimentos mais arriscados, sendo que as mulheres são tendencialmente mais avessas ao risco (*ibidem*, 2010).

1.4.2.4. Locus de atribuição (*self-attribution bias*)

O locus de atribuição tem-se constituído igualmente enquanto dimensão recorrente no estudo da literacia financeira percecionada. Esta dimensão subjetiva do perfil do investidor diz respeito à origem de causalidade e responsabilização que o sujeito atribui a determinado evento. Esta pode ser internalizada –o sujeito autoresponsabiliza-se pelos resultados – ou externalizada – sendo que, neste caso, o sujeito atribui a origens contextuais e extrínsecas a culpabilização pelos resultados obtidos.

A literatura aborda ainda o fenómeno da ilusão de controlo, sendo que este diz respeito à expectativa de sucesso pessoal com base em características intrínsecas do indivíduo (Langer, 1975). Este fator é relevante para a decisão de investir ou arriscar.

Esta dimensão apresenta-se em diversos estudos com elevada heterogeneidade ao nível da idade, género, ou fatores contextuais (Bannier & Neubert, 2016). Em paralelo, quando a ilusão do controlo é elevada por parte dos investidores, o sujeito tende a tomar decisões

que não têm em conta o efeito do risco e subestimam resultados que opõem preferências a realidades, superestimando as preferências (Sharek & Moore, 2011).

Um conjunto significativo de autores argumenta que os decisores financeiros tendem a aceitar o crédito de resultados e acontecimentos positivos, culpabilizando extrinsecamente fatores negativos (Clatworthy & Jones, 2003).

Também ao nível da faixa etária, verifica-se que administradores mais maduros das organizações tendem a atribuir as suas características pessoais a resultados positivos, e as características contextuais a resultados negativos, num fenómeno denominado *de self-serving attribution* (Libby & Rennekamp, 2011). Por outro lado, estudos revelam que existe uma tendência para atribuir o sucesso a fatores extrínsecos, enquanto que a falha é atribuída internamente (Thompson et al., 2000), nomeadamente entre mulheres que ocupam cargos de alto desempenho (Kumar & Goetzman, 2002).

No que concerne ao risco e ao *locus* de atribuição, a literatura é indicativa que uma maior autoperceção de controlo por parte de um sujeito, conduz a uma maior propensão em assumir riscos (Bannier & Neubert, 2016). A literatura da especialidade argumenta ainda que os investidores têm maior propensão a investir em algo que esteja ligado com aspetos preferenciais ou resultados positivos (*ibidem*, 2016).

1.4.3. Comportamentos Financeiros

A dimensão dos comportamentos financeiros encontra-se fortemente influenciada pelos conhecimentos que o sujeito detém previamente e ao longo do processo de tomada de decisão, bem como nas representações e perceções que influenciam a ação de investir, planear ou seleccionar a opção considerada mais vantajosa.

Na investigação, alguns autores consideram os comportamentos financeiros como uma variável que é afetada pela literacia financeira (eg. Van Rooij et al., 2011) e outros consideram a manifestação comportamental através da tomada de decisão (mais ou menos eficaz), uma evidência do nível de proficiência financeira do indivíduo (eg. Virlics, 2013).

Van Rooij et al. (2011) defendem que a maior ou menor assertividade comportamental ao nível da tomada de decisão financeira depende do nível de literacia financeira que o sujeito detém. Nesta corrente de pensamento, verifica-se que existem diversas variáveis da literacia financeira efetiva e percecionada que afetam a tomada de decisão: conhecimentos e rotinas adquiridas em contextos familiares (Ribeiro, 2013); detenção de

informação sobre produtos, mercados e agentes financeiros (Mendes & Abreu, 2006); conhecimentos financeiros (Edmiston & Gillett-Fisher, 2006); a aversão à ambiguidade e ao que não é familiar ao sujeito (Morse & Shive, 2011); a aversão ao risco (Fernandes & Martins, 2002); o excesso de confiança (DeBondt, 1998);

A adoção de comportamentos financeiros mais ou menos planejados e informados podem ser encarados igualmente como uma evidência de maior nível de literacia financeira. Virlics (2013) defende que a tomada de decisão financeira é baseada na análise objetiva do investimento, mas também na análise subjetiva do investidor, tendo em conta a percepção de risco, ganho/perda e de projeção futura em contexto de incerteza. Assim, os sujeitos com comportamentos mais assertivos de planeamento, negociação de crédito e tomada de decisão financeira são igualmente percecionados como menos proficientes do ponto de vista da capacitação financeira, logo, menos literados financeiramente.

Verifica-se que a literatura converge e diverge na definição de sujeito mais ou menos literado financeiramente, nomeadamente no que concerne à demonstração de conhecimentos, percepções e comportamentos que traduzem melhores ou piores tomadas de decisão. É assim relevante compreender algumas orientações que a literatura oferece acerca da interligação entre estas três dimensões.

1.5. A relação entre literacia financeira efetiva, percecionada e os comportamentos financeiros

A literacia financeira efetiva e percecionada, bem como os comportamentos financeiros demonstrados pelo sujeito constituem importantes dimensões do estudo comportamental e cognitivo dos sujeitos ao nível do seu quotidiano financeiro.

Ao nível da relação entre literacia financeira (efetiva e percecionada) e comportamentos financeiros, são vários os autores defendem a existência de uma relação próxima entre as diferentes dimensões (Xiao et al., 2010).

No que concerne à relação entre literacia efetiva e comportamentos financeiros, Chen & Volpe (1998) verificaram que os conhecimentos financeiros influenciam de forma significativa o comportamento de tomada de decisão financeira.

Já Banks & Oldfield (2007) defendem que indivíduos com mais capacidades cognitivas e conhecimentos financeiros demonstram maior facilidade para ter comportamentos financeiros assertivos e acumularem maior riqueza futura. No entanto, os fatores

cognitivos, por si, não são suficientes para explicar a heterogeneidade existente ao nível da literacia financeira e contextos de sucesso financeiro (Lusardi et al., 2010).

Em paralelo, Lusardi & Scheresberg (2013) defendem que baixos níveis de conhecimentos financeiros levam a que os indivíduos optem por decisões menos eficazes na seleção de condições de crédito e decisões de investimento.

Hilgert et al. (2003) concluíram nos seus estudos que a alfabetização financeira se encontra positivamente correlacionada com comportamentos financeiros positivos, tais como ter uma conta poupança a prazo. Braunstein & Welch (2002) corroboraram esta conclusão, uma vez que concluíram que baixos níveis de alfabetização financeira influenciam a capacidade comportamental de economizar a médio-longo prazo.

Quanto à relação entre literacia financeira percecionada e comportamentos financeiros, a literatura é igualmente defensora da existência de relações entre as dimensões. Alves (2014) defende que o comportamento financeiro se encontra altamente relacionado com a perceção de um conjunto de variáveis, baseando-se em mecanismos de psicologia cognitiva (como os sujeitos pensam, em que medida são confiantes e quais as suas experiências e preferências) e arbitragem. Esta autora defende ainda que o comportamento financeiro tira proveito do conhecimento e da perceção para criar os seus modelos de atuação no quotidiano (*ibidem*, 2014).

Virlics (2013) defende que a perceção aversiva de perda pode ajudar os sujeitos a ter comportamentos mais previdentes e a protegerem-se de investimentos com maior risco. Em paralelo, Mandell & Klein (2007) verificaram que a falta de motivação dos sujeitos numa temática como a aprendizagem financeira (no caso do estudo em análise, uma amostra de estudantes) tem impacto ao nível da retenção de informação e consequentemente comportamentos menos racionais, dada a falta de informação subjacente à componente atitudinal.

Outras questões emocionais e de perceção também influenciam o comportamento financeiro. Exemplos são a propensão para a paciência e os resultados financeiros alcançados através da tomada de decisão (eg. Hastings et al., 2012); ponderação e perceção da consequência negativa e mais aptidão a comportamentos de risco (eg. Virlics, 2013); perceção de confiança e comportamentos financeiros assertivos (eg. Xia et al., 2014) ou a autoperceção positiva dos seus níveis de conhecimento e eficácia da decisão financeira (eg. Edminster & Gillett-Fisherm 2006).

No que respeita à relação entre literacia efetiva, literacia percecionada e comportamentos financeiros, a literatura defende que elevados níveis, quer de literacia financeira efetiva, quer de literacia financeira percebida, proporcionam uma maior compreensão sobre os comportamentos financeiros dos sujeitos (Algood et al., 2012). Estas conclusões evidenciam que existe uma relação positiva entre estes dois níveis de literacia na conceção de perfis financeiramente literados.

Esta posição é corroborada por Algood & Walstad (2015). Estes dois autores levaram a cabo uma análise com mais de 28000 sujeitos nos Estados Unidos da América e verificaram através dos resultados obtidos que tanto a literacia financeira real quanto a literacia financeira percebida parecem influenciar os comportamentos financeiros dos sujeitos.

Ainda no que diz respeito à relação entre literacia financeira efetiva, percecionada e comportamentos financeiros, Parker et al. (2012) concluíram que, quer a literacia financeira efetiva, quer a percebida, influenciam investimentos, planeamento a longo prazo e comportamentos de endividamento do indivíduo. Adicionalmente, Van Rooij et al. (2012) concluíram que sujeitos mais confiantes e com mais conhecimentos financeiros, têm maiores probabilidades de fazer melhores planeamentos financeiros para o futuro a médio-longo prazo.

No que concerne à aversão/propensão ao risco, Clark & Strauss (2008) concluíram que as atitudes e percepções individuais acerca do risco financeiro são determinantes na tomada de decisão financeira, e consequentemente nos comportamentos mais ou menos assertivos do sujeito.

Em paralelo, e relacionando literacia financeira efetiva, percecionada e comportamento financeiro, Benjamin et al. (2006) concluíram que o conhecimento e as capacidades cognitivas e de conhecimento dos sujeitos afetam tendências individuais, tais como a aversão ao risco na tomada de decisão. Neste estudo foi possível concluir que sujeitos menos proficientes ao nível da literacia financeira estão em pior situação na assunção de riscos. Alguns estudos ao nível nacional também apontam para debilidades ao nível da literacia financeira dos Portugueses: é exemplo disso o estudo desenvolvido por Nogueira (2011) que, com base numa proposta de índice com recurso a questões sobre finanças pessoais, conhecimentos financeiros, investimento e crédito, verificou que o nível médio da literacia dos portugueses é insuficiente, sendo que 16,3% dos questionados revelava uma total ausência de conhecimentos e competências ao nível da gestão pessoal, no

âmbito da literacia financeira efetiva. Este mesmo autor concluiu, acerca da dimensão da literacia financeira percecionada, que 60,2% dos inquiridos no estudo sobrestima o seu nível de conhecimentos e competências (ibidem, 2011). Nogueira (2011) defende que as três dimensões – literacia financeira efetiva, percecionada e comportamentos financeiros relacionam-se mutuamente, definindo o perfil de cada sujeito.

Apesar das fronteiras existentes entre literacia financeira efetiva, percecionada e comportamentos financeiros, verifica-se que estas três dimensões podem relacionar-se numa definição una, mas também ser analisadas do ponto de vista das influências mútuas intradimensionais e interdimensionais, bem como na sua relação com variáveis sociodemográficas e familiares. É neste estudo que a componente empírica da presente dissertação se foca, nomeadamente no que concerne à população de empreendedores de *startups*.

1.6. A literacia financeira dos empreendedores de *startups* portuguesas

Em Portugal, os estudos desenvolvidos para avaliar o nível de literacia financeira da população em geral não foram animadores: num estudo da Standard & Poor's em 144 países onde se avaliou o nível de literacia financeira dos respondentes, Portugal situou-se em 111º lugar. Em paralelo, e no estudo do Banco de Portugal (2010; 2015) sobre literacia financeira nacional, verificam-se lacunas transversais ao nível do domínio de conceitos, numeracia, e utilização de serviços financeiros.

Dando o mote à parte empírica da presente dissertação, importa circunscrever a realidade da literacia financeira à franja populacional dos empreendedores, nomeadamente aqueles que apostam em negócios inovadores e iniciaram uma *startup* (definidas como empresas geralmente pequenas, recém-criadas, inovadoras e com potencial de crescimento).

Ao nível da caracterização do ecossistema empresarial nacional, verifica-se que o mesmo é composto por 99,9% de pequenas e médias empresas (Pordata, 2016), com especial ênfase em áreas de atividade mais tradicionalistas, orientadas para a inovação de alguns processos e produtos (Banco de Portugal, 2015). Quanto ao capital humano empreendedor nacional, verifica-se que o mesmo é maioritariamente constituído por pessoas do género masculino, na faixa etária entre os 25 e os 34 anos e cuja vontade de empreender seria motivada pela oportunidade (58,3%) ou pela colmatação de necessidades (26,2%) (ISCTE, 2015).

Em Portugal 70,6% dos trabalhadores por conta própria não tem o ensino secundário (Pordata, 2014) o que se torna indicativo de um tecido empresarial pouco qualificado ao nível das habilitações e qualificações escolares e profissionalizantes. A exceção a esta realidade são os empreendedores de *startups*: um ecossistema empresarial humano mais qualificado, e que em geral se encontra associado às áreas tecnológicas e ao comércio de produtos ou serviços com um grau de diferenciação e inovação considerável.

A melhoria contínua das competências e capacidades dos empreendedores apresenta-se fortemente correlacionada com um aumento de produtividade das iniciativas pelos mesmos geridas (Salas-Fumás & Sanchez-Asin, 2013), pelo que urge a necessidade da criação e dinamização que possam contribuir para a melhoria da performance desta franja populacional – sendo as competências financeiras um relevante ponto de partida, com enorme impacto ao nível decisório quer individual, quer coletivo.

A maior parte das iniciativas de capacitação e formação ao nível da literacia financeira dirige-se aos consumidores, deixando frequentemente de lado as organizações – nomeadamente os órgãos de gestão e de gerência, cujas decisão são altamente impactantes sobre a estratégia e o rumo que a mesma segue (Gouws & Shuttleworth, 2009).

Na verdade, as lacunas ao nível da literacia financeira constituem umas das mais relevantes deficiências ao nível do perfil profissional dos empreendedores (Rahmandoust et al., 2011).

A literatura evidencia que o sucesso dos empresários será maior, quando maior o seu nível de literacia financeira (*ibidem*, 2011). Gouws & Shuttleworth (2009) evidenciam a relevância da gestão da informação financeira por parte dos empreendedores para o planeamento e a tomada de decisão ao nível estratégico, por forma a obter vantagens competitivas para o seu negócio.

Assim, e dada a crescente complexidade da tomada de decisão em contexto empresarial – nomeadamente em cenários de maior escassez ou dificuldade económica – importa investir na promoção de competências de interpretação e utilização da informação para a tomada de decisão, exigindo assim um elevado grau de literacia financeira por parte das gerências e administrações (Beauchamp & Hicks, 2004).

Em Portugal, os estudos sobre a literacia financeira do tecido empresarial português é ainda uma temática pouco explorada. No entanto, e dada a baixa escolaridade e índices de literacia em geral do tecido empresarial português, será correto inferir que os níveis de

literacia financeira globais seguem a tendência dos perfis de competências deficitários nesta área.

Apesar da média da literacia dos empresários em geral ser baixa, verifica-se a existência de uma nova geração de empreendedores mais qualificados – recém saídos das instituições de ensino superior – que opta frequentemente por iniciar projetos empresariais ligados ao sistema de incubação ou ao empreendedorismo protegido – dando os primeiros passos através da existência de negócios sem espaços físicos, residindo em *coworks* e incubadoras, ou optando por partilha de espaços que ofereçam serviços de apoio ao lançamento e à sustentabilidade dos seus negócios.

Ao nível da avaliação da literacia financeira desta franja populacional, salienta-se um estudo de Couto (2013) cujo objetivo seria estudar a literacia financeira de empreendedores de empresas portuguesas incubadas, com uma amostra de 85 empreendedores e com recurso a um inquérito administrado em empresas do Norte e do Centro do país. Estes empreendedores eram em geral mais qualificados que a média nacional, possuindo grande parte deles graus académicos adquiridos em instituições de ensino superior.

Neste estudo foi possível concluir que o nível de confiança nas suas capacidades é discrepante com a participação ativa na tomada de decisão financeira, verificando-se uma elevada delegação de funções financeiras dentro das organizações, sendo que os empreendedores se mantêm por vezes alheados destas funções por considerarem lacunas de competências de literacia financeira que permitam um eficaz exercício de funções (*ibidem*, 2013).

Dada a relevância desta população para o desenvolvimento social e económico do tecido empresarial português, bem como da própria dinâmica económica do país, considera-se relevante estudar e compreender as dimensões da literacia financeira dos empreendedores de *startups* – nomeadamente ao nível da dimensão comportamental, da autoperceção pessoal e dos conhecimentos efetivos, e a sua relação com outras variáveis cuja influência poderá ser significativa para a compreensão da temática.

Perante as conclusões obtidas, reafirma-se a relevância desta temática no âmbito da construção de uma cidadania plena, bem como de uma economia financeira orientada para resultados assertivos e eficazes, alinhados com as exigências de uma sociedade da informação, crescentemente mais complexa.

Neste sentido, e após contextualização da temática e da sua relevância, considera-se pertinente avançar para um estudo empírico, cujas hipóteses de partida se orientam para o aprofundamento do conhecimento na área da literacia financeira efetiva e percebida de empreendedores e empreendedoras de *startups*.

2.1. Introdução ao Estudo Empírico

Para o desenvolvimento do presente trabalho empírico foi desenvolvida uma metodologia de recolha e tratamento de dados baseada nos seguintes passos: a) definição dos objetivos e das questões de partida; b) construção de um instrumento que vá ao encontro dos objetivos e hipóteses de partida definidas; c) análise dos resultados obtidos através do software SPSS TM versão 25.0, com recurso a uma análise univariada, complementada com uma análise bivariada; d) discussão dos resultados, recorrendo à confrontação com a literatura da especialidade.

2.2. Definição das Hipóteses

Dada a relevância da temática e a parca existência de estudos de âmbito nacional que se dediquem à resposta a hipóteses que se relacionem com o estudo da literacia financeira efetiva e percecionada, bem como com os comportamentos de franjas populacionais na área empresarial, considera-se relevante e inovador apostar nesta temática para a composição da parte empírica da presente dissertação.

Partindo do suporte contextual construído no primeiro capítulo da dissertação, pretende-se que o estudo desenvolvido responda às seguintes hipóteses:

- 1) Empreendedores de *startups* portuguesas apresentam níveis de literacia financeira (efetiva, percecionada e comportamentos financeiros) satisfatórios avaliados pelas dimensões do instrumento criado neste estudo.
- 2) A literacia financeira efetiva está positivamente correlacionada com o comportamento financeiro, isto é, para maiores níveis de literacia financeira efetiva esperam-se comportamentos financeiros mais assertivos.
- 3) Os níveis de literacia financeira efetiva e literacia financeira percecionada na amostra de empreendedores de *startups* encontram-se positivamente correlacionados.
- 4) Empreendedoras do género feminino têm menos conhecimentos financeiros, menores níveis de autoperceção de desempenho financeiro e comportamentos financeiros mais assertivos.
- 5) Empreendedores com maiores níveis de escolaridade têm melhores níveis de literacia financeira efetiva e percecionada e comportamentos financeiros mais assertivos.

- 6) Empreendedores de faixas etárias mais maduras têm melhores conhecimentos financeiros, melhores níveis de autopercepção e confiança e comportamentos financeiros mais assertivos.
- 7) Empreendedores com antecedentes familiares de empreendedorismo apresentam melhores níveis de literacia financeira efetiva, percebida e melhores comportamentos financeiros.
- 8) Empreendedores com maior autocontrolo na dimensão da literacia financeira percecionada demonstram comportamentos financeiros mais assertivos.

Neste sentido, a metodologia de recolha de dados encontra-se alinhada com as hipóteses às quais se pretende dar resposta.

2.3. Definição do Instrumento

Por forma a concretizar o estudo empírico proposto, recorreu-se à técnica do questionário. Este instrumento construído especificamente para este fim, é composto por 36 questões de escolha fechada (sendo que algumas possibilitavam resposta aberta condicionada a uma resposta não prevista) que foi administrado ora presencialmente – através de autopreenchimento sob forma de pedido simples e instruções simples – seja online – através do envio do questionário via email, com recurso ao instrumento *Google Forms*™.

A administração deste instrumento decorreu durante os meses de junho e julho de 2018. As questões utilizadas no instrumento contemplam questões numa escala de *Likert* (com sensibilidade de 1 a 5) ou de opção entre hipóteses previamente apresentadas.

As questões foram maioritariamente adaptadas de instrumentos já utilizados (OCDE, 2015; *President's Advisory Council of Financial Literacy*, 2008; Ciemleja et al., 2014), sendo traduzidas para português e adequadas à realidade nacional. O instrumento poderá ser consultado em anexo (cf. Anexo I).

A criação deste instrumento contemplou a existência de seis dimensões que a literatura indica como mais significativas no estudo da literacia financeira:

- 1) Dimensão socioeconómica – que inclui género, faixa etária, habilitações literárias, área de formação base;

- 2) Dimensão de caracterização da empresa – que inclui questões relacionadas com a área de atividade da empresa, a forma jurídica de constituição, a região onde se localiza a sede;
- 3) Dimensão relação familiar e empreendedorismo – que inclui questões relacionadas com a influência familiar significativa no nível de literacia;
- 4) Dimensão dos comportamentos financeiros, avaliada através de questões que visam comportamentos de gestão dos empreendedores ao nível do planeamento, acompanhamento de condições de crédito e comportamentos de renegociação;
- 5) Dimensão da literacia financeira percecionada, avaliada através de um contínuo que mensura a autoperceção da performance financeira do sujeito. Salienta-se ainda que a dimensão da autoperceção da performance financeira (quinta dimensão) inclui questões de autoavaliação relacionadas com a componente da literacia percebida, nomeadamente: a dimensão da autoconfiança (*), autocontrolo (**), perceção de risco (***) e locus ilusão de controlo (****).
- 6) Dimensão da avaliação da literacia efetiva, que inclui questões relacionadas com conhecimentos financeiros, mensurados através de questões diretas sobre taxas de juro, inflação e risco.

A sistematização das questões do questionário encontra-se espelhada na Tabela 1.

| Dimensão | Identificação das Questões | Tipologia de Questões/ Subdimensão | Fonte |
|--|---|---|---|
| Sociodemográfica | 1, 2, 3, 4 | Gênero; Faixa etária; escolaridade; área de formação de base | Questões gerais de caracterização sociodemográfica da amostra; Distribuição das faixas etárias adaptada do Pordata (2017). |
| Caracterização da empresa | 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11 | Tempo de criação da <i>startup</i> ; localização da <i>startup</i> ; antecedentes de criação de <i>startups</i> ; tempo dedicado à <i>startup</i> ; área de negócios da <i>startup</i> ; forma jurídica da <i>startup</i> ; existência e tipologia de Sócios. | Questões gerais de caracterização da empresa/ projeto do/a empreendedor/a. |
| Relação familiar e empreendedorismo | 12, 13, 14 | Existência de empreendedores em gerações anteriores; auto-avaliação da influência familiar; tipo de influência familiar principal. | Questões gerais de caracterização do background e das influências familiares subjacentes a cada empreendedor/a. |
| Comportamentos financeiros | 15, 26, 17, 18, 19 | Comportamentos de planificação financeira; acompanhamento de condições de crédito; renegociação de condições de crédito; previsão de fluxos de caixa. | Questões adaptadas de Ciemleja et al., 2014 |
| Literacia financeira percebida | 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32. | Autoavaliação do grau de compreensão das decisões de investimento*; Autoavaliação do grau de compreensão das decisões de utilização do crédito***; percepção do planeamento a longo prazo***; autoavaliação da capacidade de gestão de rendimentos e despesas**; autoavaliação da gestão de investimentos**; autoavaliação da proficiência de utilização de instrumentos financeiros*; autoavaliação da numeracia*; autoavaliação da impulsividade na compra**; autoavaliação do controlo do futuro**; autoavaliação da responsabilização pelos resultados****; autopercepção da relevância do esforço pessoal para os resultados****; autoavaliação da relevância da sorte****; autoavaliação da proficiência financeira*. | Questões adaptadas do <i>President's Advisory Council of Financial Literacy</i> e de Lusardi e Tufano (2015); Ciemleja et al., 2014; Para uma maior homogeneidade a escala de <i>Likert</i> de 1 a 5. |
| Literacia financeira efetiva | 33, 34, 35 e 36 | Economia e inflação; cálculo de taxa de juros; diversidade no investimento; aplicação de ativos de risco. | Todas as questões desta dimensão foram traduzidas e adaptadas do <i>toolkit</i> da OCDE (2015). |

Tabela 1 – Explicitação das diferentes dimensões e subdimensões do instrumento.

Relativamente ao agrupamento de questões de acordo com dimensões e subdimensões, o mesmo justifica-se à luz dos seguintes conjuntos de argumentos:

- Dimensão sociodemográfica – as questões desta dimensão foram selecionadas sob o critério de fazer uma caracterização sociográfica eficaz da amostra. Esta dimensão será relevante para o cruzamento com outras dimensões da literacia financeira (efetiva, percebida e comportamentos financeiros), por forma a corroborar os resultados alcançados com dados já existentes na literatura.
- Dimensão da caracterização da empresa – esta dimensão agrupou questões relativas às principais características dos projetos empreendedores dos respondentes. As subdimensões desta dimensão serviram para caracterizar a amostra respondente e para analisar relações entre características do respondente em relação à empresa *startup* e as dimensões dos comportamentos financeiros, literacia percecionada e literacia efetiva do sujeito.
- Dimensão da relação familiar e empreendedorismo – esta dimensão agrupou questões relacionadas com a existência de empreendedores na família até duas gerações anteriores (questão sim/não), autorreconhecimento de influência familiar na decisão de empreender (sim/não) e indicação de tipologia de influência (questão fechada com opções e hipótese aberta).
- Dimensão dos Comportamentos financeiros – esta dimensão era composta por questões de escolha múltipla, onde existia uma gradação de comportamentos, organizada dos menos assertivos para os mais assertivos. A cotação desta dimensão foi organizada sob a forma de um score até 100%, onde os sujeitos com respostas mais assertivas em relação aos seus comportamentos financeiros teriam obtido um score mais elevado na soma de todas as questões que compuseram a dimensão. As questões que compuseram a dimensão foram adotadas de um instrumento, por forma a manter a sua consistência interna.
- Dimensão da Literacia financeira percecionada – esta dimensão foi livremente constituída pela discente por questões existentes em outros instrumentos e que mensuravam dimensões distintas da literacia financeira percecionada. Todas as questões foram adaptadas para uma escala de *Likert* comum, com valores de 1 a 5 (em que 1 representa o nível de identificação mais baixo, e 5 corresponde ao nível de identificação mais elevado). Pretendeu-se que as questões selecionadas fossem ao encontro das quatro áreas selecionadas na revisão da literatura: autoconfiança, autocontrolo, perceção do risco

e ilusão de controlo. A cotação desta dimensão foi organizada sob a forma de um score até 100%, onde os sujeitos com respostas onde a identificação era mínima obtinham scores mais baixos, e quando a identificação era máxima, obtinham scores mais elevados. Ao nível da posterior análise, a questão 28 foi invertida, uma vez que se encontra construída na negativa.

- Dimensão da Literacia financeira efetiva – esta dimensão foi constituída por questões integralmente adaptadas de um instrumento, mantendo-se assim a sua consistência interna dimensional. A cotação desta dimensão foi igualmente cotada num score até 100%, onde cada questão vale 25% (num total de 4 questões). Os respondentes com mais respostas corretas são os que obtêm um score mais elevado nesta dimensão.

Após administração do questionário, foi feita uma refinação dos dados através de uma validação da amostra que passou pela exclusão de respostas de empreendedores cuja figura jurídica da organização gerida não correspondia a uma empresa, sendo que algumas respostas foram ainda reagrupadas através de aproximações claras sob critérios definidos previamente.

2.4. Consistência interna dos itens das dimensões do instrumento

Uma vez que o instrumento utilizado para o presente estudo não foi diretamente adaptado para a sua realização, mas sim criado recorrendo à adaptação de itens de outros instrumentos, procedeu-se ao cálculo do *Alfa de Cronbach*, cujo objetivo versa a verificação interna de um conjunto de variáveis incluídas no instrumento. Este coeficiente varia em força, entre 0 e 1, sendo mais forte e significativo quanto mais se aproximar do valor de 1 corroborando a análise de fiabilidade desenvolvida.

Para o cálculo deste coeficiente, considerou-se relevante ter em conta as três principais dimensões do instrumento, sob as quais serão feitas as análises estatísticas principais, e cujos itens foram adaptados de diferentes instrumentos já existentes: a literacia financeira efetiva, a literacia financeira percecionada e os comportamentos financeiros.

Após esta análise obteve-se um valor do coeficiente para a dimensão da literacia efetiva de 0,42 (médio fraco), um valor de 0,77 (médio) para a dimensão da literacia percecionada e um nível de 0,760 (médio) para comportamentos financeiros.

O valor médio fraco obtido na primeira dimensão relaciona-se com o escasso número de itens desta dimensão.

3.1. Universo e Amostra

O universo dos empreendedores de *startups* em Portugal é algo restrito em quantidade, apesar de ter vindo a dar inúmeras provas ao nível da qualidade da sua gestão, dos seus produtos e serviços, bem como pelo perfil dos seus/ suas empreendedores.

Ao nível do universo de *startups* identificado, os dados mais recentes da Startup Portugal (2017) indicam a existência de um total de 2400 empresas que respondiam às condições de *startup*. Importa salientar que para o efeito de levantamento do universo, foram consideradas *startup* as empresas nacionais construídas com financiamento privado, de pequena dimensão e cuja cultura permite o desenvolvimento de projetos empresariais inovadores (Engel, 2011).

Os contactos das *startups* foram angariados maioritariamente através da plataforma da Rede Nacional de Incubadoras e Aceleradoras (2018) que encaminhava os contactos até às páginas das Incubadoras, e consequentemente das *startups*.

Do total de contactos levados a cabo – nomeadamente ao nível de email ou presencialmente – foi possível obter respostas de uma amostra de 193 empreendedores, que aceitaram participar neste estudo.

Do total de empreendedores respondentes, dois foram eliminados, uma vez que pertenciam a organizações sem fins lucrativos, que consequentemente não poderiam integrar o estudo por não corresponderem às exigências da amostra.

3.2. Organização e Tratamento dos Dados

Após administração do questionário, procedeu-se a uma limpeza que contemplou a exclusão de respostas que não encaixam nos destinatários de empreendedores de *startups* – nomeadamente associações sem fins lucrativos que não correspondiam ao perfil de destinatários da amostra, num total de duas exclusões - e à recategorização de respostas através de critérios de proximidade (cf. Tabela 2). Após este procedimento, foram encerradas as respostas obtidas, tendo as mesmas ficado num total de 191 respostas reclassificadas.

| Questão | Resposta do Sujeito e Recategorização | Critério de Recategorização |
|---|--|---|
| Área de Formação de Base (4) | Estética → Manuais e Tecnológicas Serviço Social → Humanidades Gestão de Marketing/ Administração → Contabilidade/Economia/Gestão Gestão de Recursos Humanos → Contabilidade/Economia/ Gestão Ciências da Computação → Engenharias Ciências da Terra → Ciências da Saúde e da Vida Audiovisual → Artes/Arquitetura | Aproximação das matérias estudadas à categorização previamente feita |
| Área de Negócios da startup (9) | Formação → Comércio de Serviços Consultoria de gestão → Comércio de Serviços Construção e consultoria → Comércio de Serviços Contabilidade → Comércio de Serviços Websites e marketing de conteúdos → Comércio de Serviços Ensino e tecnologias → Tecnológica Aquicultura → Agrícola Produção Musical → Comércio de Serviços | Aproximação das áreas de atividade mais relevantes à categorização previamente feita |
| Tipologia de sócios da startup (11) | Três colegas e um investidor → Categoria investidor/a prevalece Colegas de profissão → Categoria amigo/a prevalece Amigo e investidor → Categoria investidor/a prevalece Outra empresa → Categoria investidor/a prevalece Família e investidor → Categoria investidor/a prevalece Empresa faz parte de uma multinacional → Categoria investidor/a prevalece Empresa integrada numa S.A. → Categoria investidor/a prevalece | Seleção de critérios de prevalência para a categorização previamente feita |
| Tipo de influência familiar na decisão de empreender (14) | Não ajudaram → Nenhuma influência Não apoiaram → Nenhuma influência Não apoiaram, até desaconselharam → Motivação e apoio moral Exemplo e inspiração → Motivação e apoio moral Inspiração familiar → Motivação e apoio moral O meu marido é empreendedor e apoiou-me → Motivação e apoio moral | Recategorização feita por critérios de aproximação à categorização previamente feita. |

Tabela 2- Critérios de recategorização das respostas dos empreendedores de startups.

Os dados foram obtidos através do Google Forms TM e exportados para formato Excel (Office 2017).

Após esta exportação, procedeu-se à reclassificação das variáveis (*labels*) para que as mesmas possam ter uma leitura mais facilitada. Após este processo, os dados foram exportados para o software de tratamento de dados estatísticos SPSS TM versão 25.0, onde receberam um tratamento posterior.

Ao nível do tratamento de dados, procedeu-se à atribuição de classificações numéricas numa escala de 0 a 100% para mensurar e avaliar os níveis das dimensões de comportamentos financeiros, literacia financeira efetiva e percecionada.

Neste sentido, cada uma das respostas obtidas ao nível do comportamento financeiro adotado é pontuada de forma mais elevada, quanto mais assertivo seja o comportamento.

Esta escala inicialmente foi pontuada numa lógica de unidade tipo *Likert* de 1 a 5 valores, e foi transformada posteriormente numa escala até 100%.

O tratamento da dimensão da literacia efetiva foi semelhante, sendo que a resposta correta a todas as questões da dimensão de literacia efetiva, obteria um score de 100% (4 questões, 25% cada uma das questões). A cada questão que não seja respondida foi descontado o correspondente proporcional.

Ao nível da dimensão da literacia percecionada, o tratamento é bastante semelhante, tendo sido inicialmente pontuada sob a forma da escala de *Likert* (oscilando entre 1 e 5), tendo sido transformada numa lógica de 0 a 100%, conforme uma maior identificação com a afirmação.

Ao nível da análise de dados, importa numa primeira fase caracterizar a amostra ao nível das principais características dos 191 empreendedores considerados para o presente estudo empírico.

3.3. Caracterização geral da amostra

A caraterização sociodemográfica é fundamental para compreensão dos empreendedores de *startups* portuguesas respondentes ao presente estudo.

Este grupou empreendedores de diferentes géneros, faixas etárias, e níveis de habilitações literárias, incluindo igualmente sujeitos provenientes de diferentes áreas de formação, previamente recategorizadas conforme explicado acima.

Ao nível sociodemográfico, a distribuição da amostra encontra-se espelhada na Tabela 3, onde se encontra espelhada a principal categorização ao nível sociodemográfica da amostra ao nível percentual.

| | Nº de Sujeitos | Percentagem Representada |
|-------------------------|--|--------------------------|
| Género | 139 Masculino | 72,8% |
| | 51 feminino | 26,7% |
| | 1 Neutro (não se identifica com géneros) | 0,5% |
| Faixa etária | 8 dos 18 aos 24 anos | 4,2% |
| | 93 dos 25 aos 39 anos | 48,7% |
| | 73 dos 40 aos 54 anos | 38,2% |
| | 15 dos 55 aos 69 anos | 7,9% |
| | 2 com 70 anos ou mais | 1% |
| Habilitações literárias | 5 com Ensino Básico | 2,6% |
| | 35 com Ensino Secundário | 18,3% |
| | 151 com Ensino Superior | 79,1% |
| Formação de base | 10 em Tecnológicas/Manuais | 5,2% |
| | 15 em Artes e Arquitetura | 7,9% |
| | 18 em Ciências da Saúde (...) | 9,4% |
| | 48 em Economia/Finan. (...) | 25,1% |
| | 3 em Educação e ensino | 1,6% |
| | 67 em Engenharias | 35,1% |
| | 2 em Hotelaria/Rest./Turismo | 1% |
| | 24 em Humanidades | 12,6% |
| | 1 em Indiferenciada | 0,5% |
| | 3 em Outra | 1,6% |

Tabela 3 – Distribuição sociodemográfica percentual da amostra do estudo.

Verifica-se que existe uma representatividade da amostra congruente com o universo que a representa, uma vez que o género masculino é o mais representado, bem como a faixa etária entre os 25 e os 39 anos (faixa jovem adulto) e as habilitações literárias ao nível do ensino superior (representativo do universo das *startups*). Adicionalmente, as áreas de formação de base mais representadas são as engenharias e as ciências económico-financeiras e contabilísticas.

No que concerne às características das *startups* geridas pelos empreendedores inquiridos, importa salientar que a maior parte das empresas pertence às regiões do Norte e Centro, sendo que a maioria se encontra a empreender numa *startup* pela primeira vez, tratando-se de empresários a tempo inteiro (cf. Tabela 4). Salienta-se ainda que as principais áreas de atividade das *startups* da amostra dedicam-se ao comércio de serviços e à área tecnológica – seguindo igualmente a tendência nacional ao nível da terceirização

empresarial. Igualmente seguindo a tendência do universo do tecido empresarial nacional – em que 99,9% das empresas são de micro, pequena ou média dimensão (Pordata, 2017) - verifica-se uma predominância do tamanho pequeno, em que os empreendedores são sócios únicos ou possuem sócios de âmbito pessoal e familiar.

| | Nº de Sujeitos | Percentagem Representada |
|--|-----------------------------|--------------------------|
| Região da <i>Startup</i> | 95 Norte | 49,7% |
| | 65 Centro | 34% |
| | 23 Sul | 12% |
| | 8 RAAçores | 4,2% |
| Tempo de vida da <i>startup</i> | 45 12 meses ou menos | 23,6% |
| | 146 Mais de 12 meses | 76,4% |
| Primeira <i>startup</i> / Veterano na <i>startup</i> | 143 Primeira <i>startup</i> | 74,9% |
| | 48 Segunda ou Superior | 25,1% |
| Atividade a <i>full/partime</i> | 124 Sim | 64,9% |
| | 64 Não | 35,1% |
| Área de atividade | 4 Agrícola | 2,1% |
| | 16 Comércio de bens | 8,4% |
| | 63 Comércio de serviços | 33,0% |
| | 12 Industrial | 6,3% |
| | 14 Saúde/bem-estar | 7,3% |
| | 3 Social | 1,6% |
| | 72 Tecnológica | 37,7% |
| | 4 Turismo | 2,1% |
| | 3 Outra | 1,6% |
| Forma jurídica da <i>startup</i> | 39 Emp. Nome Individual | 20,9% |
| | 39 Unipessoal por Quotas | 20,4% |
| | 93 Sociedade por quotas | 48,7% |
| | 17 Sociedade Anónima | 8,9% |
| | 2 Irregulares | 1% |
| Tipologia de sócios | 66 sem sócios | 34,6% |
| | 34 sócios familiares | 17,8% |
| | 67 sócios amigos | 35,1% |
| | 24 sócios investidores | 12,6% |

Tabela 4 – Distribuição percentual da amostra pelas características das empresas startup.

No que concerne à componente familiar, importa salientar que uma parte significativa dos empreendedores descende de empreendedores em gerações anteriores. No entanto, mais de metade dos empreendedores respondentes não reconhece qualquer influência familiar na iniciativa de empreender e constituir a sua *startup*.

Quanto aos/às empreendedores que reconhecem influência familiar na sua própria iniciativa de empreender, a tipologia de influência selecionada pelos respondentes centra-se essencialmente na motivação e apoio moral e nos conhecimentos aprendidos em contexto familiar (cf. Tabela 5).

| | Nº de Sujeitos | Percentagem Representada |
|---|--|--------------------------|
| Existência de antecedentes familiares (até 2 gerações) | 122 Sim | 63,9% |
| | 69 Não | 36,1% |
| Reconhecimento de influências na atitude de empreender uma <i>startup</i> | 78 Sim | 40,8% |
| | 113 Não | 59,2% |
| Tipologia de influências familiares reconhecidas pelos empreendedores (só considera | 77 Motivação e Apoio Moral | 40,3% |
| | 26 Conhecimentos aprendidos | 13,6% |
| | 18 Apoio financeiro | 9,4% |
| | 12 compromisso de apoio | 6,3% |
| | 5 Herdar carteira de clientes familiar | 2,6% |
| | 1 Outras (desaconselhamento) | 0,5% |

Tabela 5 - Distribuição percentual da amostra pelas características da influência familiar.

4.1. Análise da Literacia financeira efetiva, percecionada e comportamentos financeiros dos empreendedores de *startups* portugueses participantes no estudo

Por forma a contribuir para a compreensão dos comportamentos de resposta dos inquiridos ao nível das dimensões da literacia financeira efetiva, percecionada e dos comportamentos financeiros dos empreendedores inquiridos no presente estudo, foi levada a cabo uma análise univariada que é apresentada de seguida.

4.1.1. Análise dos níveis de Literacia financeira efetiva

Ao nível da análise do nível de literacia efetiva, o mesmo foi avaliado através da taxa de respostas corretas dadas a questões de numeracia, cálculo e aplicação de conhecimentos financeiros (diversificação e investimentos de risco).

Uma vez mais a performance dos respondentes foi classificada tendo em conta o número total de respostas certas (num total de 4 questões que avaliam esta dimensão no instrumento que suporta o estudo), podendo o sujeito atingir um máximo de 100% ao nível da proficiência em literacia efetiva. Para cada questão que compunha esta dimensão, os resultados encontram-se espelhados na Tabela 6.

| | N | Média respostas corretas | Mínimo | Máximo | Desvio Padrão |
|--|-----|--------------------------------|--------|--------|------------------|
| Soube responder a: "Suponha que nos próximos 10 anos, os preços dos bens duplicam. Se o seu rendimento também duplicar, será capaz de comprar...?" | 191 | 65% | 0 | 1 | 0,477 |
| Soube responder a: "Suponha que precisa de pedir emprestados 100 euros. Qual dos seguintes é o montante mais baixo a devolver dentro de um ano?" | 191 | 82% | 0 | 1 | 0,388 |
| Soube responder a: "Suponha que recebe 100.000 euros de uma herança que pretende aplicar em ações. Considera com menor risco aplicar...?" | 191 | 95% | 0 | 1 | 0,223 |
| Soube responder a: "Suponha que deseja fazer uma aplicação de 20 000 euros que tem disponíveis por um período de três meses. A alternativa com menor risco, no que respeita à garantia do capital aplicado, seria comprar unidades de participação de...?" | 191 | 62% | 0 | 1 | 0,487 |
| Valor médio do Score de Literacia financeira efetiva Desvio padrão médio | | 76% | | | 0,394 |

Tabela 6 – Comportamento de resposta dos inquiridos para a dimensão da Literacia financeira efetiva.

A média de respostas apresenta-se como francamente positiva, sendo a média total de respostas corretas de 76%. Verifica-se ainda que mais de metade dos respondentes responderam corretamente a cada uma das questões que compunham esta dimensão. Este

resultado contribui para a resposta à primeira hipótese de partida, verificando-se níveis de literacia efetiva satisfatórios para a amostra de empreendedores de *startups*.

Salienta-se que a questão relativa à diversificação de investimento foi praticamente respondida de forma correta pela totalidade de respondentes (média de 95% de respostas corretas com desvio padrão de 0,223), sendo que aquelas que acolheram menor número de respostas certas correspondem a questões que envolvam conceitos económicos de inflação e perceção ao nível do investimento em ativos de maior ou menor risco.

4.1.2. Análise dos níveis de Literacia financeira percecionada

Quanto à análise da dimensão da autoperceção do nível de literacia individual de cada respondente, em que se pretendeu avaliar o posicionamento percetivo dos mesmos num contínuo de *Likert* de 1 a 5 valores (em que 1 representa “não concordo” e 5 “concordo plenamente”), verificou-se que a média de respostas segue um padrão de autoperceção genericamente positivo (cf. Tabela 7). No entanto, registam-se mínimos e máximos extremados em todas as questões, bem como questões com desvios padrão mais significativos, que demonstram uma maior dispersão nas respostas dos empreendedores (eg. Questão relativa ao conhecimento de instrumentos financeiros ou questão de gastos no presente). Ressalva-se que a questão relativa ao gasto presente deixando o futuro cuidar de si mesmo foi uma questão invertida, podendo existir uma falta de entendimento por parte dos respondentes.

Em paralelo, e como forma de resposta à primeira hipótese apresentada, os resultados obtidos através desta análise permitem-nos perceber que os níveis de literacia percecionada desta amostra são satisfatórios, aproximando-se de um nível 4 na autoavaliação dos sujeitos (média de resposta 3,90, num máximo possível de alcançar de 5 valores na escala). Este resultado permite-nos ainda concluir que os sujeitos referem percecionar de forma positiva os seus níveis de compreensão de decisões financeiras, de gestão a médio/longo prazo, de utilização de instrumentos financeiros, bem como a sua avaliação ao nível da proficiência matemática dos seus conhecimentos e do seu nível de controlo e de gestão do risco perante a sua gestão.

| | N | Média | Mínimo | Máximo | Desvio Padrão |
|--|-----|-------|--------|--------|---------------|
| Eu compreendo as decisões de investimento que levo a cabo | 191 | 4,50 | 1 | 5 | 0,687 |
| Eu compreendo as condições de utilização de crédito | 191 | 4,19 | 1 | 5 | 0,989 |
| Eu planeio a gestão da empresa pensando na reforma | 191 | 3,24 | 1 | 5 | 1,336 |
| Eu tenho a capacidade de gerir os meus rendimentos e despesas | 191 | 4,35 | 1 | 5 | 0,838 |
| Eu não tenho dificuldades em gerir os meus investimentos | 191 | 3,96 | 1 | 5 | 0,954 |
| Eu compreendo o uso de instrumentos financeiros (ex.: ações) | 191 | 3,55 | 1 | 5 | 1,150 |
| Considero-me bom/a a matemática | 191 | 4,02 | 1 | 5 | 1,000 |
| Não sou impulsivo/a nem compro coisas que não consigo pagar | 191 | 4,45 | 1 | 5 | 0,838 |
| Tendo a gastar agora e deixar o futuro cuidar de si mesmo | 191 | 2,98 | 1 | 5 | 1,416 |
| Eu sou o/a principal responsável pelos resultados que obtenho | 191 | 4,17 | 1 | 5 | 0,904 |
| O esforço que dedico à tarefa é determinante no meu desempenho | 191 | 4,48 | 1 | 5 | 0,717 |
| Eu acredito que a sorte contribui para o sucesso | 191 | 3,16 | 1 | 5 | 1,069 |
| Nível de conhecimento financeiro geral | 191 | 3,70 | 1 | 5 | 0,748 |
| Valor médio do Score de Literacia financeira Desvio padrão médio | | 3,90 | | | 0,973 |

Tabela 7 – Comportamento de resposta dos inquiridos para a dimensão da Literacia financeira percebida.

4.1.3. Análise dos comportamentos financeiros

No que concerne à análise da assertividade comportamental dos respondentes, importa referir que existe alguma heterogeneidade ao nível das respostas possíveis para cada item (eg: item da planificação financeira a prazo tem 3 respostas possíveis; item do acompanhamento periódico de condições bancárias tem 4 opções possíveis; item da capacidade de gestão de compromissos de crédito tem 6 opções possíveis). Neste sentido levou-se a cabo uma escala contínua do comportamento menos assertivo até ao menos assertivo, através de pontos. Assim, elencando-se as respostas da menos até à mais assertiva e somando os diferentes itens, um sujeito poderia ter um mínimo de 5 pontos (seleção do comportamento menos assertiva em todos os 5 itens que compõem a dimensão) e um máximo de 17 pontos (seleção do comportamento mais assertivo em todos os 5 itens). Para uma análise facilitada, a análise tomou a escala em percentagem (até 100%). Salienta-se ainda que para 3 dos itens da dimensão, o número de respostas analisadas foi de apenas sessenta (N=60), uma vez que os restantes respondentes não tinham compromissos de crédito, e logo, não estavam habilitados a responder à totalidade das questões da dimensão. Dada a diferença entre escalas dos itens da dimensão não poderá ser feita uma leitura direta da média de respostas certas, pelo que foi tida em conta a média percentual. As conclusões desta análise permitem considerar que os comportamentos assertivos dos respondentes considerados são genericamente

assertivos em todas as situações, salientando-se uma média de respostas corretas de 71,1% para a dimensão. Assim, e no que concerne ao nível de comportamentos financeiros assertivos dos empreendedores da amostra, é possível perceber que o nível de assertividade da amostra é bastante positivo, sem *outliers* significativos ao nível dos comportamentos que traduzem maior risco ou menos proficiência para a sua gestão financeira.

Os resultados obtidos permitem responder à hipótese que a amostra de empreendedores demonstram níveis satisfatórios de assertividade no seu comportamento, uma vez que demonstram um nível de assertividade interessante num contínuo até 100%.

| | N | Média | Mínimo | Máximo | Desvio Padrão |
|---|-----|--------------|--------|--------|---------------|
| Planificação financeira a prazo. | 191 | 2,24 | 1 | 3 | 0,63 |
| Acompanhamento periódico de condições bancárias. | 60 | 2,30 | 1 | 3 | 0,70 |
| Renegociação de condições bancárias. | 60 | 2,05 | 1 | 3 | 0,60 |
| Frequência de previsão de fluxos de caixa. | 191 | 3,30 | 1 | 4 | 1,08 |
| Capacidade de gestão de compromissos de crédito. | 60 | 3,37 | 1 | 4 | 0,86 |
| Valor médio do Score de Comportamentos Financeiros Desvio padrão médio | | 2,65 (71,1%) | | | 0,77 |

Tabela 8 - Comportamento de resposta dos inquiridos para a dimensão dos comportamentos financeiros.

4.1.4. Comparação entre literacia financeira efetiva, percecionada e comportamentos financeiros

Procedeu-se ainda à análise das três dimensões de literacia financeira consideradas acima, por forma a perceber a existência de relações significativas entre as mesmas. Esta análise assentou na determinação do nível uma correção (não paramétrica), recorrendo ao coeficiente de *Spearman*. Os níveis de significância encontram-se assinalados com asteriscos (* para um nível de 0,05 e ** para um nível de 0,01) (cf. Tabela 9). Os valores sem significância foram assinalados com N.S.

Os resultados obtidos permitiram concluir a existência única de uma relação significativa positiva de intensidade moderada entre os comportamentos financeiros e literacia financeira percecionada.

Enquanto resposta à segunda hipótese de partida que pretendia afirmar que a literacia financeira efetiva está positivamente correlacionada com a dimensão dos comportamentos financeiros, não foi possível encontrar uma relação positiva que permita

aceitar esta hipótese, pelo que, para esta amostra de empreendedores de *startups*, a mesma terá de ser rejeitada.

Em paralelo, e no que concerne à terceira hipótese que enfatizava a existência de uma correlação entre literacia efetiva e percecionada, a mesma não é existente à luz da significância estatística.

| | Score Comportamentos Financeiros | Score literacia financeira percecionada | Score literacia financeira efetiva |
|--|-------------------------------------|--|---------------------------------------|
| Score Comportamentos Financeiros | | 0,357 ** | 0,167 (N. S.) |
| Score literacia financeira percecionada | | | 0,13 (N.S.) |

Tabela 9 – Resultados dos coeficientes de correlação de Spearman para a intensidade da relação entre as dimensões dos comportamentos financeiros, literacia financeira efetiva e percecionada.

Este resultado é indutor da conclusão de que respondentes com comportamentos mais assertivos ao nível da gestão financeira, têm melhores índices de autoperceção geral acerca do seu nível de literacia financeira.

Estas observações levam-nos a concluir que a forma como o indivíduo se representa é relevante para a tomada de decisão, de uma forma muito mais forte que as suas capacidades efetivas e que uma das eventuais características relevantes do empreendedor é a sua autoconfiança nas suas capacidades, eventualmente mais relevante do que as suas reais capacidades.

Uma vez que estes resultados devem ser interpretados com parcimónia, recorreremos também ao teste de médias e medianas para os scores médios de cada dimensão de literacia financeira, ao nível do empreendedor. Por forma a facilitar a lógica comparativa, os dados são apresentados em percentagem (0 – 100%). Os resultados encontram-se espelhados na Tabela 10.

| | Comportamentos Financeiros | Literacia Financeira Efetiva | Literacia Financeira Percecionada |
|---------------|----------------------------|------------------------------|--------------------------------------|
| Média | 71,1% | 72,62% | 50,76% |
| Desvio Padrão | 19,62% | 12,78% | 6,64% |
| Mediana | 75% | 73,08% | 51% |
| Mínimo | 16,67% | 25% | 26% |
| Máximo | 100% | 98,08% | 64% |

Tabela 10 – Teste de médias e medianas para cada uma das três dimensões consideradas para o estudo da Literacia financeira

Nesta comparação é possível compreender que a média das três dimensões de literacia financeira expostas neste estudo é razoável, sendo na sua generalidade superior a 50%.

Estes resultados permitem reforçar a resposta à primeira hipótese colocada no estudo, onde se defende que os empreendedores de *startups* nacionais possuem níveis de literacia financeira satisfatórios. Em paralelo, verifica-se que esta amostra demonstra níveis menos elevados de autoperceção do seu desempenho e posicionamento face à autoconfiança, controlo e noção de perceção de risco.

4.2. Análise das relações significativas entre as diferentes dimensões do instrumento

No âmbito da análise das hipóteses de partida que serviram de mote ao presente estudo, importa referir que as mesmas apenas são passíveis de resposta perante o recurso a uma análise bivariada, que relacione através da correção duas ou mais variáveis.

4.2.1. Análise da correlação entre variáveis sociodemográficas de género, escolaridade e faixa etária com as dimensões dos comportamentos financeiros, literacia financeira efetiva e percecionada

Por forma a responder à quarta, quinta e sexta hipóteses, pretende-se proceder a uma análise correlacional que relacione as variáveis de género, escolaridade e faixa etária com as dimensões dos comportamentos financeiros assertivos, autoperceção do nível de literacia financeira e conhecimentos financeiros efetivos, por forma a verificar se os resultados obtidos com a amostra recolhida corroboram a literatura.

Para este efeito, e no que concerne às variáveis sociodemográficas em estudo, recorreu-se ao coeficiente de Mann-Whitney e Levene para testar as comparações entre grupos, nomeadamente ao nível do género, comparações entre o masculino e o feminino; ao nível da escolaridade, quem possui o ensino superior (licenciatura, mestrado ou doutoramento) e quem não possui (habilitações inferiores) e ao nível da faixa etária a comparação entre os dois grupos etários mais relevantes na análise (jovens adultos e adultos séniores).

Os dados obtidos para esta análise encontram-se compilados na Tabela 11.

| | | Dimensão Comportamentos Financeiros | | Dimensão Literacia Financeira Efetiva | | Dimensão Literacia Financeira Percecionada | |
|---------------------|------------------------|---|-------|--|--------|---|-------|
| | | Média +/- Desvio Padrão | p | Média +/- Desvio Padrão | p | Média +/- Desvio Padrão | p |
| Gênero | Masculino | 70,2% +/- 19,1% | 0,22 | 74,2% +/- 11,9% | 0,02 * | 67,6% +/- 21,1% | 0,05* |
| | Feminino | 75,5% +/- 20,2% | | 68,8% +/-14,1% | | 79,3% +/-21,1% | |
| Escolaridade | Com ensino Superior | 75,4% +/-14,0% | 0,04* | 72,7% +/- 13,4% | 0,788 | 77,6% +/-22,9% | 0,258 |
| | Sem ensino superior | 60,3% +/-27,1% | | 72,4% +/- 10,3% | | 74,3% +/-23,6% | |
| | | | | | | | |
| Faixa etária | Jovens adultos | 72,2% +/- 17,5% | 0,964 | 73,7% +/-12,7% | 0,206 | 74,3% +/-23,6% | 0,258 |
| | Adultos sêniors | 70,2% +/- 21,5% | | 71,4% +/- 12,9% | | 77,8% +/-23,2% | |
| | | | | | | | |

Tabela 11 – Estudo das correlações entre as variáveis sociodemográficas de gênero, escolaridade e faixa etária e as três dimensões da literacia financeira

Esta análise permite concluir que apenas são consideradas relações de significância positivas entre as dimensões de gênero e Literacia financeira efetiva e percecionada e entre a variável escolaridade e a dimensão da literacia financeira efetiva. Assim, e conforme esperado através da análise da literatura, os homens demonstram melhores conhecimentos de literacia efetiva, percecionando-se ainda de forma mais positiva. Em paralelo, os respondentes com o ensino superior demonstram comportamentos financeiros mais assertivos na sua gestão financeira quotidiana, corroborando igualmente a relação descrita na literatura.

Esta conclusão permite responder à quarta hipótese de partida, mas apenas em parte, pois não foi possível aferir diferenças significativas ao nível dos comportamentos mais assertivos do gênero feminino. Quanto à quinta hipótese de partida, apenas foi possível confirmar a dimensão dos comportamentos assertivos, não sendo validadas as dimensões da literacia efetiva e percecionada para a parte mais escolarizada da amostra. Ao nível da sexta hipótese de partida, a mesma não foi confirmada face à inexistência de resultados significativos.

4.2.2. Análise da correlação entre a dimensão do empreendedor na empresa e as dimensões dos comportamentos financeiros, literacia financeira efetiva e percecionada

A experiência e dedicação do/a empreendedor/a ao projeto empresarial surge como um fator que importa ressaltar. Procedeu-se assim ao cálculo da correlação com o coeficiente de Mann-Whitney para comparação entre grupos, à semelhança da análise anterior. Relativamente a esta análise, não foi possível obter resultados significativos (cf. Tabela 12).

| | | Dimensão Comportamentos Financeiros | | Dimensão Literacia Financeira Efetiva | | Dimensão Literacia Financeira Percecionada | |
|---------------------------------|------------------|---|-------|--|-------|---|-------|
| | | Média +/- Desvio Padrão | p | Média +/- Desvio Padrão | p | Média +/- Desvio Padrão | p |
| Historial de criação de startup | Primeira startup | 72,3%+/-19,4% | 0,410 | 76,2%+/-22,0 | 0,537 | 72,4%+/-12,7% | 0,372 |
| | Segunda ou outra | 67,3%+/-20,5% | | 72,9%+/-27,2% | | 73,4%+/-13,1% | |
| Tempo de dedicação à startup | Partime | 73,3%+/-17,3% | 0,785 | 79,5%+/-20,8% | 0,173 | 71,1%+/-13,4% | 0,198 |
| | Fulltime | 69,5%+/-21,2% | | 74,0%+/-24,6% | | 73,5%+/-12,4% | |

Tabela 12- Estudo das correlações entre as variáveis relacionadas com o historial de criação de startups e o tempo de dedicação à empresa e as três dimensões da literacia financeira.

4.2.3. Análise da correlação entre a dimensão familiar e as dimensões dos comportamentos financeiros, literacia financeira efetiva e percecionada

A dimensão familiar surge como uma componente pertinente, nomeadamente ao nível da existência de empreendedores na ascendência familiar e ao nível do reconhecimento da influência familiar e a relação com a existência de comportamentos financeiros mais assertivos. Neste sentido pretendeu-se perceber a existência de correlações significativas entre a existência de empreendedores na ascendência familiar (até 2 gerações), bem como o reconhecimento e tipo de reconhecimento familiar apontado pelos empreendedores respondentes (considerou-se para efeitos de análise a influência conhecimento e apoio moral e apoio financeiro). Para a presente análise recorreu-se novamente ao coeficiente de Mann-Whitney que permite a comparação entre grupos. Foi novamente considerado um nível de significância $p > 0,05$ para um nível de confiança de 95%. Os resultados encontram-se presentes na Tabela 13.

Ao nível da confirmação da sétima hipótese de partida, a análise levada a cabo permitiu concluir que os empreendedores com antecedentes familiares não demonstram níveis significativos diferenciadores ao nível da literacia financeira efetiva, percebida ou dos comportamentos financeiros. No entanto, os empreendedores que reconhecem influência familiar demonstram maior assertividade nos seus comportamentos de gestão financeira através da existência de uma correlação positiva significativa. Este reconhecimento é indutivo da maior envolvimento com o ambiente familiar, o que poderá trazer maior responsabilização para os empreendedores descendentes, e logo, um cuidado adicional ao nível do processo de tomada de decisão.

| | | Dimensão Comportamentos Financeiros | | Dimensão Literacia Financeira Efetiva | | Dimensão Literacia Financeira Percecionada | |
|---------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------|--------|---------------------------------------|-------|--|-------|
| | | Média +/- Desvio Padrão | p | Média +/- Desvio Padrão | p | Média +/- Desvio Padrão | p |
| Existência de antecedentes familiares | Não | 75,5% +/- 20,6% | 0,227 | 77,2% +/- 22,6% | 0,663 | 72,2% +/- 13,7% | 0,670 |
| | Sim | 69,2% +/- 19,2% | | 75,2% +/- 24,0% | | 72,9% +/- 12,3% | |
| Reconhecimento da influência familiar | Não | 74,5% +/- 18,0% | 0,050* | 75,4% +/- 23,6% | 0,715 | 73,6% +/- 13,0% | 0,143 |
| | Sim | 67,0% +/- 21% | | 76,6% +/- 23,3% | | 71,2% +/- 12,4% | |
| Tipo de influência/ Sem influência | Apoio Moral e Financeiro | 62,5% +/- 20,9% | 0,438 | 65,3% +/- 27,3% | 0,158 | 68,8% +/- 14,6% | 0,356 |
| | Conhecimentos | 75,7% +/- 15,7% | | 78,9% +/- 22,2% | | 70,3% +/- 14,0% | |
| | Nenhuma | 71,0% +/- 20,4% | | 76,5% +/- 23,0% | | 76,5% +/- 23,0% | |

Tabela 13- Estudo das relações entre as variáveis relacionadas com a família do empreendedor/a e as três dimensões da literacia financeira.

Quanto à influência familiar, a única relação significativa obtida encontra-se na relação entre os empreendedores que reconhecem influência familiar na decisão de empreender possuir melhores comportamentos financeiros face aos que não reconhecem esta influência. Este dado poderá ser relevante à luz de uma interpretação de que os que valorizam a influência geracional acabam por demonstrar maior assertividade na gestão financeira quotidiana.

4.2.4. Análise da correlação entre as subdimensões da Literacia financeira percecionada (autoconfiança, autocontrolo, perceção de risco e ilusão locus de controlo) e as dimensões da literacia financeira

Nesta análise pretendeu-se verificar a relação entre cada uma das subdimensões existentes na dimensão da Literacia financeira percecionada e a sua relação com as dimensões da literacia financeira consideradas no estudo. As considerações significativas encontram-se espelhadas na Tabela 14.

| | Autoconfiança | Autocontrolo | Perceção de Risco | Ilusão de controlo |
|-----------------------------------|----------------------|----------------------|--------------------------|---------------------------|
| Comportamentos Financeiros | 0,477** (p 0,000) | 0,313** (p 0,015) | 0,293* (p 0,023) | 0,126 (p 0,338) |
| Literacia Financeira Efetiva | 0,208 (p 0,04) | 0,043 (p 0,551) | 0,114 (p 0,117) | 0,026 (p 0,716) |
| Literacia Financeira Percecionada | 0,860** (p 0,000) | 0,774** (p 0,000) | 0,717** (p 0,00) | 0,570 ** (p 0,000) |

Tabela 14- Estudo das correlações entre as subdimensões da Literacia financeira percecionada e as três dimensões da literacia financeira.

Esta análise permitiu perceber a relação significativa entre as subdimensões e a dimensão a que pertencem, enquanto conclusão expectável, mas também a relação positiva entre as subdimensões da autoconfiança e do autocontrolo com os comportamentos financeiros. Assim, pode induzir-se que os sujeitos mais autoconfiantes e com maior autocontrolo da amostra demonstram comportamentos mais assertivos.

Relativamente à resposta à oitava e última hipótese, verifica-se que, conforme expectável, os respondentes com maior score na subdimensão do autocontrolo têm mais comportamentos assertivos, enfatizando a relevância do autocontrolo e gestão da impulsividade para a gestão quotidiana dos empreendedores. As subdimensões da autoconfiança e da perceção do risco também revelam características relacionadas com o comportamento financeiro desta amostra.

4.2.5. Análise da correlação entre as subdimensões da Literacia financeira percecionada entre si

Para finalizar a análise, julgou-se pertinente perceber a relação entre as subdimensões da literacia percecionada entre si. Assim, procedeu-se à correlação entre as mesmas, obtendo-se os resultados significativos espelhados na Tabela 15.

Esta análise permitiu verificar a relação entre a autoconfiança, o autocontrolo, a perceção de risco e a ilusão de controlo e a relação entre o autocontrolo e a perceção de risco.

Assim, os empreendedores mais autoconfiantes da amostra são aqueles que demonstram mais autocontrole, maior cuidado face ao risco e um locus de controlo interno mais forte. Estes dados permitem traçar um perfil positivo acerca dos empreendedores das *startups* da amostra ao nível da sua autoperceção subjetiva nas dimensões avaliadas. Em paralelo, empreendedores mais autocontrolados também são mais cuidadosos e avessos a riscos, permitindo inferir um perfil mais equilibrado por parte desta tipologia de empresários.

| | Autoconfiança | Autocontrolo | Perceção de Risco | Ilusão de controlo |
|--------------------|----------------------|---------------------|--------------------------|---------------------------|
| Autoconfiança | | 0,524 (p 0,000) | 0,561 (p 0,000) | 0,359 (p 0,000) |
| Autocontrolo | | | 0,387 (p 0,000) | |
| Perceção de Risco | | | | |
| Ilusão de Controlo | | | | |

Tabela 15 - Estudo das correlações entre as subdimensões da dimensão da Literacia financeira percecionada.

A complementaridade e em simultâneo as diferenças entre literacia financeira efetiva e percecionada, bem como a sua relação com variáveis sociodemográficas e comportamentais no universo dos empreendedores de *startups* constitui uma temática inovadora em Portugal, passível de merecer a melhor atenção por parte da comunidade científica e académica.

A presente dissertação pretende constituir-se enquanto contributo significativo para esta temática, materializando uma dimensão exploratória que pretende abrir caminho numa temática tão relevante no âmbito da alfabetização e educação financeira.

De uma forma geral é possível afirmar que o nível de literacia financeira dos empreendedores de *startups* nacionais, inferido através da análise da amostra de 191 empreendedores, é bastante razoável no que concerne à proficiência em literacia financeira efetiva, à autoperceção do seu nível de literacia, mas também no que diz respeito à assertividade dos seus comportamentos de gestão financeira.

No que diz respeito à relação entre as três dimensões centrais do estudo – literacia financeira efetiva, literacia financeira percecionada e comportamentos financeiros – apenas foi possível encontrar uma correlação positiva entre comportamentos financeiros e literacia financeira percecionada

Os dados obtidos permitiram ainda a corroboração de algumas conclusões expectáveis no campo sociodemográfico, nomeadamente no que concerne ao género e às habilitações literárias.

No entanto, ao nível da relação entre as dimensões da literacia financeira efetiva, percecionada e comportamentos financeiros não foi possível retirar elações significativas, esperando-se que em próximos estudos seja possível ir ao encontro das principais conclusões retiradas pela literatura.

Considera-se pertinente a existência de um estudo aprofundado que possa contribuir para uma validação mais consistente do instrumento, nomeadamente no que concerne à sua consistência interna e à homogeneização dos seus critérios de cotação, por forma a levar a cabo análises estatísticas mais assertivas de futuro.

A título conclusivo, salienta-se ainda que os resultados obtidos poderão ser mais significativos perante a aposta numa melhoria do instrumento construído para o efeito da dissertação, bem como numa melhor validação da sua consistência e validade interna. Em

paralelo, o aumento da amostra, ou a criação de subamostras mais representativas, poderão constituir uma mais valia ao nível da validação de resultados futuros.

Em suma, considera-se relevante a aposta contínua nesta temática, em prol do aprofundamento de uma cultura de educação para a gestão individual e empresarial nacional.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agarwal, S., Amromin, G., Ben-David, I. & Chomsisengphet, S. (2015). Financial Literacy and financial planning: evidence from India. *Journal of Housing Economics*, 27, 4-21.

Allgood, S. & Walstad, W. (2012). The Effects of Perceived and Actual Financial Literacy on Financial Behaviors. *Economic Inquiry*, vo. 54 (1), 675-697.

Algood, S. & Walstad, W. (2016). The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors. *Economy Industries*, Volume 54, 1 January, pp. 675–697.

Alves, A. I. C. (2014). Literacia financeira e comportamento na tomada de decisão financeira. Dissertação de Mestrado em Gestão não publicada, Universidade de Aveiro.

Andrikopoulos, P. (2007). Modern finance vs. behavior finance: an overview of key concepts and major arguments. Leicester: Leicester Business School.

Asaad, C. T. (2015). Financial literacy and financial behavior: Assessing knowledge and confidence. *Financial Services Review*, Vol. 24, 2, 101-117.

Atkinson, A. Messy, F. (2012). Measuring Financial Literacy: Results of OECD/International Network on Financial Education Pilot Study. *Papers on Finance, Insurance e Private Pensions*, vol 15, 1-73.

Banco de Portugal (2010; 2011; 2015). Relatório do Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa. Disponível em linha em <http://clientebancario.bportugal.pt/pt-PT/Noticias/Documents/RelatorioInqueritoLiteraciaFinanceira.pdf>. Consultado em linha a 16 de julho de 2017.

Banks, J. & Oldfield, Z. (2007). Understanding pensions: cognitive functions, numerical ability and retirement saving. *Fiscal Studies*, 28(2), 143–170.

Bannier, C. E., Neubert, M. (2015). Gender differences in financial risk taking: The role of financial literacy and risk tolerance. *Economics Letters*, vol. 145, 130-135.

Barber, B. M., e Odean, T. (2011). The behavior of individual investors. *Review of Financial Studies*, n. 22, 151-186.

Barberis, N. Xiong, W. (2009). What Drives the Disposition Effect? An Analysis of a Long-Standing Preference-Based Explanation. *The Journal of Finance*, vol. 64, 2, 751-784.

- Beauchamp, S. & Hicks, C. (2004). Financial Management and Effectiveness in Public Service Organizations. *Public Money and Management*, vol. 24, 3, 33-39.
- Benjamin, D. J., Brown, S. A. & Shapiro, J. M. (2006). Who Is “Behavioral”? Cognitive Ability and Anomalous Preferences. Mimeo: University of Chicago.
- Béssiere, V., N’Goala, G. & Lambert, J. (2012). Does expertise influence the impact of overconfidence on judgment, valuation and investment decision? *Journal of Economic Psychology*, 33, 1115-1128.
- Borja-Santos, R. (2011). PISA vai passar a testar a literacia financeira dos alunos. *Jornal Publico*, 23 de fevereiro 2011.
- Braumeister, R. F., Dori, G., & Hastings, S. (1998). Belongingness and temporal bracketing in personal accounts of changes in self-esteem. *Journal of Research in Personality*, 32, 222–235.
- Braunstein, S. & Welch, C. (2002). Financial Literacy: An Overview of Practice, Research, and Policy. *Board’s Division of Consume rand Community Affairs*, 14, 113-115.
- Carpena, F., Cole, S., Shapiro, & J. Zia, S. (2011). Unpacking the causal chain of Financial Literacy. *International Bank for Reconstruction and Development*, 13.
- Chen, H., & Volpe, R. P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 7, 107-128.
- Clark, G. L. & Strauss, K. (2008). Individual pension-related risk propensities: the effects of socio-demographic characteristics and a spousal pension entitlement on risk attitudes. *Ageing & Society*, 28, 847-874.
- Clatworthy, M. & Jones, M. J. (2003). Financial reporting of good news and bad news: evidence from accounting narratives. *Accounting and Business Research*, no 33, issue 3, 171-185.
- Comissão Europeia (2016). Financial Literacy. Disponível em linha em <https://ec.europa.eu/epale/en/themes/financial-literacy>. Consultado em linha a 16 de julho de 2017.
- Cordell, D. M., Smith, R., and Terry, A. (2011). Overconfidence in financial planners. *Financial Services Review*, 20, 253-263.

Couto, F. M. G. (2013). Literacia Financeira e Empreendedorismo em Portugal. Dissertação de Mestrado em Finanças não publicada. Faculdade de Economia do Porto, Universidade do Porto.

Daly, M., Delaney, L. (2013). The scarring effect of unemployment throughout adulthood on psychological distress at age 50: Estimates controlling for early adulthood distress and childhood psychological factors, 80, 19–23.

Davey, G., & Resni, P. (2008). Risk Tolerance, Risk Profiling and the Financial Planning Process. FinaMetrica Pty Limited.

Edmiston, K. D., & Gillett-Fisher, M. C. (2006). Financial education at the workplace: Evidence from a survey of Federal Reserve Bank employees. USA: Federal Reserve Bank of Kansas City Community Affairs.

Financial Literacy Foundation (2007) 'Financial literacy : Australians understanding money. Disponível em linha em <https://trove.nla.gov.au/work/32361716?selectedversion=NBD42203652>. Consultado a 2 de outubro de 2018.

Flores, S. A. M e Vieira, K. M. (2014). Propensity toward indebtedness: An analysis using behavioral factors. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, Vol. 3, 1-10.

Gallery, N., Newton, C. Chrisann, P. (2011). Framework for assessing financial literacy and superannuation investment choice decisions. *Australasian Accounting Business and Finance Journal*, vol. 5, issue 2, 22-38.

Gouws, D. G. & Shuttleworth, C. C. (2009). Financial literacy: an interface between financial information and decision-makers in organisations. *Southern African Business Review*, vol 13, 2, 141-165.

Gathergood, J. (2012). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Financial Psychology*, vol. 33, 3, 590-602.

Hanna, S. D., Schuchardt, J., Hira, T. K., Lyons, A. C., Palmer, L., Xiau, J. J. (2010). Financial Literacy and Education research priorities. *Journal of Financial Counseling and Planning*, Vol. 20, 1, 1-12.

Hastings, J. S., Madrian, B. C, & Skimmyhorn, W. L. (2012). Financial Literacy, Financial Education and Economic Outcomes. *National Bureau of Economic Research*, vol. 5(1), 347-373.

- Henriques, S. C. M. (2010). Aspectos da literacia financeira dos portugueses. Um estudo empírico. Universidade de Aveiro.
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 89, 309-322.
- Houston, S. (2010). Mesuaring Financial Literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44, 296-316.
- Hung, A. A.; Parker, A. M.; e Yoong, J. K. (2009). Defining and Measuring Financial Literacy. RAND.
- Huzdik, K. ; Béres, D.; e Németh, E. (2014). An Empirical Study of Financial Literacy versus Risk Tolerance Among Higher Education Students. *Public Finance Quarterly*, Vol. 4, 445-455.
- ISCTE (2015). Start Me Up: Lisbon Startup Solution for International Students. Lisboa: ISCTE.
- Jacobson, P. D. e Relliott, R. K. (2002). The Evolution of the knowledge professional. *Accounting Horizons*, vol. 16 (1)., 532-555.
- Jorgenson, B. e Sayla, J. (2010). Financial Literacy of Young Adults: The importance of parental socialization. *Interdisciplinary Journal of Applied Family Studies*, October 2010.
- Kefela. G. (2011). Implications of financial literacy in developing countries. *African Journal of Business Management*, Vol.5 (9), 3699-3705.
- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449-1475.
- Kahneman, D. (2009). Thinking, fast and slow. London: Penguin.
- Kempson, E., Collard, S. and Moore, N. (2005). Financial capability: An exploratory study. *Consumer Research Report*, 37: Financial Services Authority.
- Kersting, L. M.; Marley, Robert N.; e Mellon, M. J. (2015). The association between financial literacy and trust in financial markets among novice nonprofessional investors. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, Vol. 19, 3, 201-215.
- Kumar, A. & Goetzman, A. (2002). Equity portefolio diversification. Yale: Yale University.

- Kunreuther, H. (2002). Risk Analysis and Risk Management in an Uncertain World. *Risk Analysis*, 22(4), 655–664.
- Libby, R. Rennekamp, K. (2011). Self-serving Attribution Bias, Overconfidence and the issuance of Management Forecasts. *Journal of Accounting Research*, vol. 50, no1., pp. 197-231.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial Literacy around the World: An Overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(04), 497–508.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2007). Baby Boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. *Journal of Monetary Economics*, vol. 54, issue 1, 205-224.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2010) Financial literacy among the young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358–380.
- Lusardi, A. & Scheresberg, C. (2013). Financial Literacy and High-Cost Borrowing in the United States. Baltimore: FINRA Investor Education Foundation.
- Lusardi, A. & Tufano, P. (2009). Debt literacy experience and overindebtedness. *National Bureau of Economic Research*. Cambridge: Mass.
- Lyons, A. C., Cude, B. J., Lawrance, F. C., Metzger, K., LeJeune, E., Marks, L., Machtmes, K. (2006). College Students and Financial Literacy: What They Know and What We Need to Learn. Eastern Family Economics and Resource Management Association.
- Mandell, L. (2008). The Financial Literacy of Young American Adults: Results of the 2008 National Jump\$tart. *Coalition Survey of High School Seniors and College Students*. Washington: The Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy.
- Mandell, L., Klein, L. S. (2007). Motivation and financial literacy. *Financial Services Review*, 16, 105-116.
- Marriott D. N. & Mellett H. J. (1996). Health care managers' financial skills: measurement, analysis and implications. *Accounting Education: an international journal*, Vol. 5, 1, 61-74.
- Meier, S. e Sprender, C. (2010). Present-based preferences and credit borrowing. *American Economic Journal*, 2, 193-210.

- Monticone, C. (2006). Financial literacy and pension plan participation in Italy. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10, 4, 547-564.
- Morse, A. & Shive, S. (2011). Patriotism in your Portefolio. Michigan: Michigan Business School.
- Mundy, S. (2006). Role of Stakeholders in Financial Education and Awareness Campaigns. In G8 International Conference on Improving Financial Literacy–OCDE, 29-30.
- National Foundation for Educational Reserach (2017). Disponível em linha em <https://www.nfer.ac.uk/research/>. Consultado a 16 de julho de 2017.
- Nguyan, T. A. N. & Rosza, Z. Belás, J. (2017). The effects of perceived and actual financial knowledge on regular personal savings: Case of Vietnam. *Journal of International Studies*, 10(2), 278-291.
- Nogueira, H. M. F. (2011). Nível de Literacia Financeira dos Portugueses: medição através de um índice e principais determinantes. Dissertação de Mestrado em Finanças, ISCTE.
- Odean, T. (1999). Do investors trade to much?. *American Economic Review*, 89, 1279-1289.
- OCDE (2005; 2017). Financial Education. Disponível em linha em <http://www.oecd.org/finance/financial-education/>. Consultado a 15 de julho de 2017.
- Orton, L. (2007). Financial literacy: Lessons from international experience. Canadá: Canadian Policy Research Networks Inc.
- Parker, A. M., Bruin, W. B., Yoong, J., & Willis, R. (2012). Inappropriate Confidence and Retirement Planning: Four Studies with a National Sample: Confidence and Retirement Planning. *Journal of Behavioral Decision Making*, 25(4), 382–389
- Peng, T. M., Bartholomae, S., Fox, J. J., & Cravener, G. (2007). The impact of personal finance education delivered in high school and college courses. *Journal of Family and Economic*, 28, 265-284.
- Pordata (2014, 2016). Pordata – Base de dados do Portugal Contemporâneo. Disponível em linha em <https://www.pordata.pt/>. Consultado a 6 de outubro de 2018.

Porto, N. Xiau, J. J. (2016). Financial Literacy Overconfidence and Financial Advice Seeking. *Journal of Financial Service Professionals*, Vol. 70, 4, 78-88.

President's Advisory Council on Financial Literacy (2008). Disponível em linha em <https://www.treasury.gov/resource-center/financial-education/Pages/Advisory.aspx>.

Consultado a 16 de julho de 2017.

Programme for International Student Assessment (2015). Students Financial Literacy. Vol IV. Disponível em linha em <http://www.oecd.org/finance/financial-education/oecdpsafinancialliteracyassessment.htm>. Consultado a 18 de outubro de 2018.

Rahmandoust, M., Shah, I. M., Norouzi, M., Hakimpour, H., & Khani, N. (2011). Teaching Financial Literacy to Entrepreneurs for Sustainable Development. *OIDA International Journal of Sustainable Development*, Vol. 2,12, 61-66, 2011.

Rede Nacional de Incubadoras e Aceleradoras (2018). Rede Nacional de Incubadoras e Aceleradoras. Disponível em <http://www.rni.pt/programa-semente>. Consultado a 12 de outubro de 2018.

Remund, D. L. (2010). Financial Literacy Explicated: The Case for a Clear Definition in an Increasingly Complex Economy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276-295.

Ribeiro, E. M. C. (2013). Literacia financeira: Estudo aplicado aos alunos do 3º ciclo do ensino básico e secundário. Dissertação de Mestrado em Finanças, Faculdade de Economia, Universidade Portucalense.

Robb, C. A. & Woodyard, A. S. (2011). Finance knowledge and best practice behavior. Association for Financial Counseling and Planning Education.

Salas-Fumás, V. e Sanchez-Asin, J. J. (2013). The management function of entrepreneurs and countries' productivity growth. *Applied Economics*, 45, 2349-2360.

Saraiva, T. (2010). Perfil de risco do investidor: diferenças entre homens e mulheres. Cadernos da CMVM.

Sarigul, H. (2014). A Survey of Financial Literacy Among University Students. *The Journal of Accounting and Finance*, 6, 207-224.

Schagen, S. (1997). The evaluation of Natwest Face 2 Face with Finance. National Foundation for Educational Research.

- Schrand, C. M.; Zechman, S. L. C. (2012). Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting. *Journal of Accounting and Economics*, vol. 53, 1-2, 311-329.
- Sharek, Z. & Moore, D. A. (2011). Keeping the illusion of control under control: Ceilings, floors, and imperfect calibration. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, Vol. 114, 104-114.
- Thompson, L., Gentner, D. & Loewenstein, J. (2000). Avoiding missed opportunities in managerial life: Analogical training more powerful than individual case training. *Organ. Behav. Human Decision Processes*, 82(1), 60–75.
- Titko, J., Lace, N. e T. Polajeva (2015). Financial Issues Perceived by youth: preliminar survey for financial literacy evaluation in the Baltics. *Oeconomia Copernicana*, n. 6(1), 75-98.
- Tversky, A. e Kahneman, D. (1974). Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases. Jerusalem: The Hebrew University.
- Xia, T. ; Wang, Z.; e Li, K. (2014). Financial Literacy Overconfidence and Stock Market Participation. *Soc Indic Res*, Vol, 119, 1233-1245.
- Xiau, J. J., Barber, B. L., Shim, S. & Sendo, J. (2010). Financial Socialization of First-year College Students: The Roles of Parents, Work, and Education. *Journal of Youth and Adolescence*, vol. 39, 12, 112-142.
- Van Rooij, M., Lusardi, A., Alessie, R. (2011). Financial literacy and stock market participation. *J. Finance Economics*, 101, 449–472.
- Van Rooij, M. C. J., Lusardi, A. & Alessie, R. J. M. (2012). Financial Literacy, Retirement Planning and Household Wealth. *The Economic Journal*, vol. 122, 560, 449-478.
- Vieira, E., Fernandes, C., & Silva, J. (2012). O Comportamento do Investidor é influenciado por Fatores Psicológicos? Evidência Empírica no Mercado Português. *Estudos do ISCA*, 4(3), 1–26.
- Vlahos, K. (2001). Tooling up for Risky Decisions. In: Pickford, J. (ed.). *Mastering risk volume1: Concepts*: London.

Worthington, A. C. (2006). Predicting Financial Literacy in Australia. *Financial Services Review*, 15 (1), 59 – 79.

Anexo Único – Questionário.